А. М. БИРМАН
ХОЗЯЙСТВОВАТЬ
УЧИСЬ
XXIII СЪЕЗД КОММУНИСТИЧЕСКОЙ ПАРТИИ СОВЕТСКОГО СОЮЗА
ПРАВДА
ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ
ДИРЕКТИВЫ XXIII СЪЕЗДА КПСС ПО ПЯТИЛЕТНЕМУ ПЛАНУ РАЗВИТИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА СССР НА 1966—1970 ГОДЫ
Доклад Председателя Совета Министров СССР товарища А. Н. КОСЫГИНА
1 РУБ

Рассказы об экономике предприятия

А. М. БИРМАН

УЧИСЬ ХОЗЯЙСТВОВАТЬ

Издание третье,
переработанное
и дополненное

ИЗДАТЕЛЬСТВО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
Москва • 1966

338
Б64

1—8—3
18 — БЗ — 1—66

ЧИТАТЕЛЮ

О чем говорят и пишут больше всего? О хоккее, о полете на Луну? Верно, им уделяют большое внимание. Но только в определенные дни: когда соревнования или при запуске ракеты.

А вот об экономике говорят каждый день и каждый из нас. Получил наряд на работу — экономика. Премию выдали — экономика. Костюм приобрел — экономика. В новую квартиру переехал — опять же экономика.

Тысячи новоселов едут на разведку нефти в Тюмень. В Москве открылся огромный магазин для женщин — «Людмила». Трактористы закончили весенний сев. Рыбаки вернулись с богатым уловом. Все это — экономика.

Иначе и быть не может. Ведь в основе всего — труд. А организация труда, производство, сбыт продукции, ее потребление и образуют сущность экономики, саму экономику.

XXIII съезд Коммунистической партии Советского Союза утвердил огромную программу на пять лет нашей жизни. На ее основе и каждый из нас продумал свой личный пятилетний план, неважно — на бумаге или в уме. Просмотрите еще раз этот план и вы увидите, что он весь пронизан экономикой. Тут и своя, так сказать карманная, экономика, тут и дела участка, бригады, цеха. Для депутата местного Совета — это и планы поселка, района, города.

В наш век, когда техника достигла небывалого уровня, усложнилась и экономика. Нужна определенная подготовка,

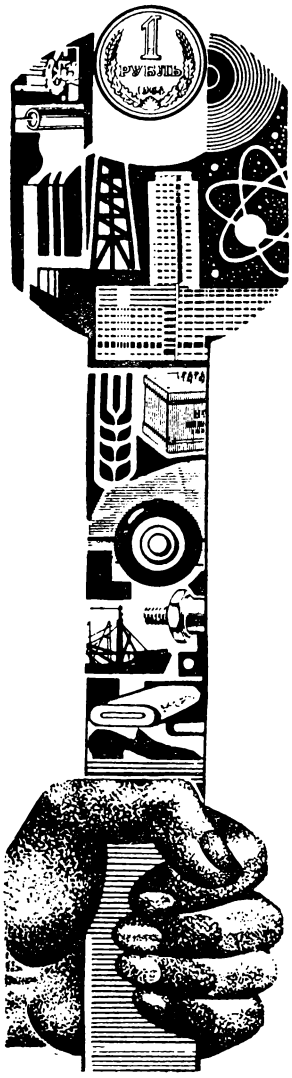
чтобы в ней разбираться, чтобы наилучшим образом соединить свой личный труд с работой коллектива, с жизнью Родины.

Книга, которую вы взяли в руки, уважаемый читатель, поможет вам ознакомиться с началами экономики и, может быть, расскажет, как и другим подружиться с ней. Для чего? Для того чтобы все мы, каждый из нас трудился производительнее, хозяйствовал рачительнее.

Надо осознать одну простую мысль: все, чего мы хотим достичь, должно быть создано нашим трудом. С неба ничего не свалится. Чего не сделаем в цехе, в поле — того не будет и в магазине. Цена товара устанавливается не экономистом (он лишь ее записывает), а тем, насколько производительно мы работаем.

Прочтите эту книгу, продумайте ее содержание, попробуйте применить советы, которые содержатся в этих кратких рассказах. Напишите, что́ следовало бы улучшить, исправить. Давайте совместно учиться хозяйствовать!

РАССКАЗ ПЕРВЫЙ



Народное хозяйство

Почему хозяйство? Почему народное? — Какие бывают работы.— Кому что принадлежит.— Что всего нужнее.—Свекла и сахар.—300 отраслей промышленности.— Тяжелая и легкая

Наша Родина — Советский Союз — самая большая страна мира. Когда в Москве вечер, на Курильских островах восходит солнце и начинается день. Нередко в сообщениях радио о погоде в один и тот же день называют 50 градусов мороза в Верхоянске и 20 градусов тепла в Ашхабаде... Население Советского Союза к началу 1965 года составляло 230,5 миллиона человек. Из них

более половины, или 123 миллиона человек, жили в городах и поселках и 107 с половиной миллионов человек — в деревнях и селах. Интересно отметить, что из каждых четырех человек трое родились уже при Советской власти; для них царизм, капиталистические порядки — древняя история. Чуть больше половины, 54,3 процента, всего населения составляют женщины. Однако их большинство лишь в старших возрастах. В составе же населения до 39 лет мужчин больше, чем женщин. В единую семью советского народа входят более ста народов и национальных групп. Самый большой по численности — русский народ: 114 миллионов человек, самый маленький — алеуты: 400 человек. Очень различна густота, плотность расселения. В целом по стране в среднем на один квадратный километр приходится около десяти жителей. Но это — в среднем. На деле же в районах Крайнего Севера один человек приходится на каждые сто квадратных километров, а в Москве и Московской области — более 249 жителей на один квадратный километр. Конечно, по всей стране такая густота населения немыслима. Но даже если численность населения удвоится, то средняя плотность будет еще невелика. Нам есть где жить и работать!

В нашей стране больше 200 тысяч фабрик, заводов и шахт, более 100 тысяч строек, 10 тысяч крупных совхозов и 38 тысяч колхозов, свыше 6 тысяч железнодорожных станций, 630 тысяч магазинов. В СССР работают 77 миллионов рабочих и служащих, около 30 миллионов колхозников.

Из края в край протянулись железнодорожные пути, по берегам рек и морей высятся причалы портов и пристаней. Поезда и пароходы перевозят людей и грузы. На аэродромы прибывают самолеты, из них выходят пассажиры, работники аэропортов выносят письма и газеты, выгружают фрукты и другие товары. Автобусы отвозят людей в города, где к их услугам — трамваи и такси, а в Москве, Ленинграде, Киеве и Тбилиси, кроме того, красивейшие в мире метро.

Все, что мы только что перечислили,— заводы, порты, колхозы и совхозы, железные дороги, метро, стройки, магазины и многие другие предприятия составляют народное хозяйство.

Почему хозяйство? И почему народное?

На заводе или в шахте, в совхозе или магазине люди работают: изготовляют изделия, предметы, перевозят их или продают тем, кому эти предметы требуются. Ведь, чтобы жить, нужны пища, одежда, жилье. Этого мало. Советскому человеку необходимы и книги, радиоприемники, спортивный инвентарь и многое другое. Все это должно быть сделано, изготовлено. По-

этому люди работают: добывают уголь, плавят сталь, сеют пшеницу, ткут сукно, печатают книги. Если б, скажем, шахтеры и нефтяники вдруг решили перестать работать, то через несколько недель, израсходовав запасы, остановились бы электростанции и поезда из-за отсутствия топлива; стали бы фабрики и заводы, которые не могут работать без электроэнергии; тракторы и комбайны замолкли бы на полях колхозов и совхозов: им нужно горючее; магазины распродали бы все товары и опустели. Жизнь без труда невозможна. Поэтому-то труд в нашей стране окружен почетом. Кто больше и лучше работает, тот больше создает нужных людям предметов, делает жизнь интересней, обеспеченней. Таких работников наш народ награждает, их имена известны всем. С них берут пример молодые люди, только что начинающие жить самостоятельно.

Вот такая работа, когда люди изготовляют нужные для жизни продукты и предметы, перевозят или продают их, называется хозяйственной деятельностью, а предприятия, на которых осуществляется такая деятельность, образуют хозяйство.

Не все люди занимаются производством продуктов и необходимых предметов. Взять, к примеру, учителя или врача. Они ничего не производят, ничего не изготовляют. Но их труд тоже нужен и важен. Необходим и труд пожарников, милиционеров и людей, работающих в различных учреждениях, которые управляют фабриками и заводами.

Выходит, всякая полезная работа нужна и важна? Да, всякая. Но между отдельными видами труда имеется различие. Чем больше шахтеров, тем больше добывается угля; чем больше трактористов, тем больше вспахано и засеяно земель. Иными словами, чем больше людей занято непосредственно производственной деятельностью, тем больше изготовляется продуктов. А со служащими дело обстоит иначе. Если вместо одного секретаря или бухгалтера в учреждении будет два, то никаких дополнительных предметов, необходимых для жизни, страна не получит. Поэтому нужно следить, чтобы люди были распределены правильно: большинство должно изготовлять необходимые народу изделия. А в учреждениях должно быть лишь столько людей, сколько действительно необходимо. Коммунистическая партия и наше Советское правительство так и поступают. Они разъясняют народу, как важен производительный труд, государство организует обучение молодежи нужным стране специальностям, и каждый год сотни тысяч юношей и девушек из школ и техникумов приходят на производство, включаются в семью трудящихся и вырабатывают самые

различные виды продукции — от мельчайших приборов, умещающихся в спичечной коробке, до гигантских турбин и океанских кораблей. Квалифицированные, трудолюбивые, любознательные и дисциплинированные работники составляют самую главную силу в народном хозяйстве.

Почему оно называется народным? Потому что работают люди не в одиночку, а сообща, друг на друга. Приморский рыбак одет в костюм из тканей, выработанных, может быть, в Ленинграде. А шерсть для тканей получена в Азербайджане. Более того, он пьет кофе, выращенный, возможно, в Бразилии. Выходит, и при капитализме хозяйство народное? Да, разумеется. Но тут имеется и большая разница. В капиталистических странах предприятия частные и прибыль идет в сейфы владельцев. А в нашей стране вся земля и все, что в ней и на ней, принадлежит народу. Раньше, до Великой Октябрьской социалистической революции, бóльшая часть земли принадлежала помещикам и кулакам. Один помещик владел таким же количеством земли, какое имели сотни семей трудящихся крестьян. А многие крестьяне вовсе не имели земли и всю жизнь батрачили. Фабрики, заводы, шахты и железные дороги принадлежали капиталистам, русским и иностранным. Они эксплуатировали рабочих, то есть заставляли их работать на себя.

Рабочие и работницы трудились за кусок хлеба по 12—14 часов в сутки. И все-таки, чем больше они работали, тем беднее жили, а капиталисты становились богаче. В ту пору и в нашей стране хозяйство было частным — помещичьим и капиталистическим. В США, Англии, Франции и других буржуазных странах хозяйство и сейчас капиталистическое и помещичье. Вот что были вынуждены написать в одном из официальных отчетов сенаторы США, хотя они никак не заинтересованы в раскрытии всей правды: «Относительно немногочисленные гигантские корпорации [1] страны господствуют сейчас над всей нашей экономикой и в свою очередь в значительной степени находятся в зависимости от нескольких тысяч акционеров [2] и контролируются горсточкой финансовых магнатов [3]».

---

[1] Корпорация — объединение отдельных капиталистических предприятий.

[2] Акционеры — владельцы акций, ценных бумаг, которые выпускает предприятие, входящее в корпорацию. Крупные акционеры, сосредоточивающие у себя значительное число акций, распоряжаются всеми делами предприятий.

[3] Финансовые магнаты — финансовые капиталисты, являющиеся фактическими владельцами промышленных и банковских объединений и держащие в своих руках все важнейшие отрасли хозяйства.

В нашей стране рабочий класс в союзе с трудящимися крестьянами под руководством Коммунистической партии сверг и навсегда изгнал помещиков, капиталистов и ликвидировал класс кулаков. Все хозяйство принадлежит народу, или, как говорят, является народной собственностью.

В СССР все хозяйство принадлежит народу и используется в интересах народа. В нашей стране нет эксплуатации, мы живем в условиях социализма. Поэтому народная собственность иначе называется социалистической собственностью. Но она существует в различных формах.

Возьмем, к примеру, машиностроительный завод и колхоз. Оба они принадлежат народу. Но принадлежат по-разному. Здания и станки машиностроительного завода — собственность не только тех рабочих и служащих, которые там работают. И деньги, которые завод получает от продажи продукции, не разделяются между рабочими и служащими, так как принадлежат не только им. Машиностроительный завод является всенародной собственностью, а не собственностью какой-либо отдельной группы трудящихся. Всенародную собственность составляют не только машиностроительные, но и вообще почти все заводы и другие промышленные предприятия в стране, все железные и шоссейные дороги, речные и морские пути, совхозы, ремонтно-технические станции, почти все магазины в городах, многие жилые дома.

С колхозами дело обстоит иначе. Земля, на которой они ведут хозяйство, тоже всенародная собственность, а постройки, инвентарь, скот, посевы, продукты, деньги и другие ценности — коллективная собственность членов каждого определенного колхоза, а не всех крестьян вообще и не всего народа. Если колхоз от продажи зерна, молока и других продуктов выручил деньги, то они принадлежат этому колхозу. Деньги тратятся на то, что необходимо колхозу, и распределяются среди членов этого колхоза.

Значит ли это, что весь народ в целом не имеет никакого отношения к собственности колхозов? Нет, не значит. Во-первых, общенародной собственностью является земля и государство несет большие расходы по ее использованию: орошение, осушение и др. Во-вторых, сельскохозяйственная техника создана руками рабочих и инженеров, а заводы, изготовляющие ее, построены за счет средств государства. В-третьих, сельскохозяйственная наука развивается советскими учеными, а расходы по содержанию научных институтов и опытных станций несет государство. Агрономов, зоотехников, ветеринарных врачей,

механиков и бухгалтеров для колхозов готовят государственные вузы, техникумы и технические школы. Следовательно, собственность колхозов все более приближается к собственности всего народа. Однако она еще полностью не совпадает со всенародной собственностью.

В колхозах существует иная форма собственности, а именно кооперативная, или групповая (слова «ксоператив», «кооперация» означают объединение). Так как колхозы занимаются сельским хозяйством, то они образуют сельскохозяйственную кооперацию.

В селах и деревнях магазины тоже принадлежат кооперации. Эта кооперация называется потребительской, так как продает людям то, что им нужно для потребления: сахар, ткани, керосин, книги, музыкальные инструменты и другие товары. В городах и рабочих поселках имеются дачностроительные и жилищные кооперативы. Рабочие и служащие объединяются в группы, вносят паи и с помощью государственных ссуд строят для себя и своих семей жилые дома и дачи. За последние годы жилищная кооперация значительно расширяется: она выгодна и трудящимся, и государству.

Кооперативные предприятия и колхозы не частные предприятия, а коллективные. Они принадлежат не одному или нескольким хозяевам, а коллективу трудящихся. В этих хозяйствах имущество общее, трудятся все, никто никого не эксплуатирует. Поэтому коллективные хозяйства тоже социалистические.

Значит, в нашей стране есть различные социалистические предприятия. Поэтому в Конституции СССР и записано, что социалистическая собственность существует в двух формах: государственной (всенародное достояние) и кооперативно-колхозной.

Почему у нас в стране сложились две формы социалистической собственности?

Капиталисты и помещики были смертельными врагами народа, его эксплуататорами. Поэтому необходимо было эти классы ликвидировать, а предприятия передать в собственность всего народа. Но трудящиеся крестьяне или кустари не враги народа. Поэтому их хозяйства никто не собирался отбирать. Наоборот, лишь после Великой Октябрьской социалистической революции крестьяне получили сотни миллионов гектаров помещичьей земли. Коммунистическая партия, однако, разъяснила крестьянам, что на мелких клочках земли, без техники не покончить с нуждой, не укрепить страну, не устоять при неизбеж-

ных нападениях империалистов. Трудовое крестьянство приняло программу партии и пошло по пути, указанному Лениным. Крестьяне объединили свои частные хозяйства и коллективные. При этом у каждого крестьянина еще остается небольшой участок земли при его доме, при усадьбе. На приусадебном участке крестьяне разводят огороды, имеют небольшие сады, пасеки.

Кроме колхозников есть еще немного крестьян, которые не вступили в колхозы и ведут хозяйство сами, единолично. Имеется немного кустарей, ремесленников, работающих на дому. Собственность крестьян-единоличников и таких кустарей является их личной собственностью.

Законы Советского Союза разрешают иметь личную собственность, но запрещают нанимать людей, чтобы их эксплуатировать. Поэтому хозяйства, основанные на личном труде, никогда не превратятся в капиталистические и капитализм никогда не возродится на нашей земле. Да и этих хозяйств-то так мало, что никакой роли в жизни страны они не играют.

Все сколько-нибудь значительные предприятия в СССР являются социалистической собственностью. Пока она существует в двух формах. Из них более важна общенародная собственность, так как она дает нам преобладающую массу продукции. Постепенно, по мере того как колхозы и другие кооперативные предприятия все больше развиваются и крепнут, они приближаются к общенародной собственности. А потом обе формы сольются в одну — коммунистическую собственность.

Трудящиеся нашей страны не только хозяева предприятий. У них есть имущество и в личной собственности, прежде всего жилищный фонд.

Сельское население СССР составляет в настоящее время 107 миллионов человек, или, вероятно, около 27 миллионов семейств. Почти все они живут в собственных домах. Кроме того, значительная часть городского населения, проживающего в небольших и средних городах, также имеет собственные дома. К примеру, шахтеры крупнейшего угольного бассейна страны — Донбасса предпочитают многоэтажным домам небольшие коттеджи из местного белого камня. Даже такой большой город Донбасса, как Луганск, насчитывающий 330 тысяч жителей, в значительной своей части состоит из таких одноэтажных коттеджей, а весь Донбасс в целом, если смотреть на него сверху, представляется гигантскими белыми сотами. То же самое можно сказать о многих городах и рабочих поселках Поволжья, Урала, Сибири, Казахстана, Средней Азии и Дальнего Востока. Вряд ли мы ошибемся, если скажем, что в личной собственности совет-

ПРОДАНО НАСЕЛЕНИЮ
(в млн. штук)

ских людей находится по меньшей мере около 40 миллионов жилых домов и дач.

Домовладельцы уплачивают ничтожный по размерам налог со строений; они вправе распоряжаться своими жилищами как им угодно: продавать, сдавать в наем, оставлять в наследство, дарить и т. д.

Личной собственностью является и значительное количество скота. На первое января 1965 года в личной собственности населения находилось свыше 25 миллионов голов крупного рогатого скота, свыше 14 миллионов свиней, более 30 миллионов овец и коз, большое количество кроликов и многие десятки миллионов домашней птицы.

Продукты животноводства и птицеводства, полученные в личных хозяйствах, не только потребляются владельцами скота и птицы, но и реализуются на рынке, составляют дополнительный доход населения. Преобладающими видами товаров, продаваемых отдельными гражданами, являются молоко и молочные продукты, мясо, яйца, а также фрукты, ягоды и овощи. Конечно, часть продуктов, привозимых крестьянами на рынок, получена ими в колхозах. Однако значительная часть производится и в личном хозяйстве.

Вряд ли после всего сказанного следует подробно распространяться о том, сколько советские люди имеют в личной собственности мебели, посуды, книг, автомобилей, велосипедов и т. д.

Теперь о деньгах. Конечно, сколько их у каждого гражданина СССР, мы не знаем. Но о росте денежных доходов населения и наличии значительных и постоянных сбережений свидетельствуют следующие цифры:

	1950 год	1960 год	1964 год
Число вкладов в сберегательных кассах (миллионов) . . .	14,3	52,2	55,0
Средний размер вклада (в рублях)	124	209	285
Общая сумма вкладов (миллиардов рублей)	1,85	10,9	15,7

Не противоречит ли существование личной собственности советских граждан тому, что наша страна является социалистической? Не мешает ли личная собственность движению Советского Союза к коммунизму?

Личная собственность в нашей стране создается трудом, она нажита честной работой на благо Родины. Поэтому, чем лучше трудятся рабочие, крестьяне и советские интеллигенты, тем лучше они живут, тем быстрее мы движемся к коммунизму. Коммунистическая партия Советского Союза и Советское правительство неустанно заботятся о том, чтобы трудящиеся жили в благоустроенных жилищах, имели хорошую и красивую одежду, обувь, мебель, могли полностью удовлетворить свои культурные потребности. В конце концов, коммунизм мы строим для того, чтобы все трудящиеся люди жили хорошо, имели все, что им необходимо.

Правда, имеются отдельные люди, которые личные интересы ставят выше общественных, стремятся взять от общества побольше, а дать ему поменьше. Таких людей необходимо терпеливо перевоспитывать, главным образом путем привлечения к производительному труду. Это позволит им постепенно освободиться от жадности и стяжательства. Есть, к сожалению, и какое-то количество воров, взяточников. Наши законы, суды, определяемые ими меры наказания направлены на перевоспитание и таких людей.

Народное хозяйство Советского Союза очень большое и разнообразное. Если бы выписать названия всех продуктов и предметов, которые у нас изготовляются, то, наверное, понадобились бы сотни тетрадей и десятки бутылок чернил. На одном московском заводе делают электромоторы и некоторые другие электрические машины. Можно подумать, что таких моторов выпускают 15—20 видов, а оказалось — свыше шестисот. Шестьсот видов и марок одних только электромоторов и на одном только заводе! Сколько же всего производится всяких изделий!

Но если присмотреться к изделиям, то можно заметить, что все они, сколько бы их ни было, могут быть разделены на две группы. Одни нужны каждому отдельному человеку, чтобы он мог жить и работать изо дня в день. Такие предметы удовлетворяют ежедневные потребности людей. Поэтому они называются предметами потребления. Другие же в быту не употребляются. Например, токарный или ткацкий станок, подъемный кран, трактор, экскаватор, пряжа, железная руда. Но эти изделия нужны людям для производства. При помощи станков, моторов, кранов и других машин люди трудятся; из пряжи, руды, бревен, глины и т. д. производят необходимые изделия. Поэтому такие изделия и предметы, которые необходимы в процессе труда, называются средствами производства.

Присмотритесь к любой вещи, и вы легко сможете сказать,

куда ее отнести: к предметам потребления или к средствам производства.

А зачем их различать? Затем, что хозяйство не может развиваться вслепую. Мы ведь идем к определенной и ясной цели — коммунизму, и нам надо так работать, чтобы построить коммунизм побыстрее. Поэтому и людей надо расставлять так, чтобы они делали в первую очередь и побольше того, что всего нужнее. А для этого необходимо тщательно просмотреть и рассортировать все изделия и найти наиболее важные.

Мы подразделили всю продукцию на две части: предметы потребления и средства производства. Теперь надо решить, какое производство развивать быстрее: предметов потребления или средств производства?

В хозяйстве как в бою. Если одинаковые силы расставить по всему фронту, толку не будет. Больше сил требует тот участок, который важнее, опаснее, труднее. Так и в хозяйстве: если всего производить одинаково — и более важного, и менее важного,— очень медленно будем двигаться, не догоним главные капиталистические страны. Поэтому-то и надо решить, что́ двигать быстрее.

Сначала кажется, что и спрашивать нечего: без хлеба не проживешь, без ботинок далеко не уйдешь, а станок или экскаватор вроде менее нужен. Но это только кажется. Если же немного подумать, то становится ясно, что хлеба без машин не вырастить, не перевезти, не смолоть, не испечь. Без машин и ботинок не изготовить, и домов не построить, и книг не напечатать. Машины вырабатывают ткани и электрическую энергию, лекарства и киноленту. Без средств производства мы не смогли бы изготовить вооружение и боеприпасы. Без танков, самолетов, орудий и минометов наша Родина не смогла бы разгромить фашистов, отстоять свободу и счастье для каждого из нас.

Но, чтобы производить машины, нужен металл, а чтобы иметь металл, необходимы уголь и нефть, электроэнергия и газ, кирпич и цемент. Значит, уголь, нефть, электроэнергию, металл, цемент и следует добывать и производить больше всего и быстрее всего.

Чем больше средств производства, тем больше предметов потребления. Чтобы поднять целинные земли, которые до этого не приносили никакой пользы, Коммунистическая партия и Советское правительство направили туда людей, вооруженных десятками тысяч тракторов, тысячами комбайнов, сотнями тысяч других машин. В результате наша страна получила больше зерна и овощей, больше молока и мяса, больше шерсти и хлопка, то

есть в конечном счете больше предметов потребления. Развивая промышленность искусственного волокна, мы производим сотни миллионов метров ткани, трикотажа, тысячи тонн материалов для изготовления обуви, обоев, посуды и других необходимых вещей.

Еще в первые годы Советской власти великий Ленин писал, что «единственной материальной основой социализма может быть крупная машинная промышленность, способная реорганизовать и земледелие». Коммунистическая партия свято выполнила завет Ильича. Хотя было очень трудно, для производства машин, разного оборудования выделили все необходимое. Но для этого пришлось напрячь все силы.

Страна не имела квалифицированных кадров, не хватало металла, топлива, не было денег, чтобы купить машины за границей, в капиталистических странах. А в долг капиталисты бескорыстно ничего не давали. Они бы предоставили заем, но с таким условием, чтобы их вновь пустили хозяйничать на предприятиях и эксплуатировать наш народ. Но не тут-то было! Не для того советские люди свершили революцию, боролись против белогвардейцев и иностранных захватчиков, чтобы снова подставлять свою шею под ярмо.

Поэтому народу пришлось во многом себе отказывать. Вывозили за границу золото, лес, меха, зерно и многое другое, а ввозили станки, моторы, кабель, инструменты, приборы. Раскорчевывали тайгу, очищали пустыри и строили заводы, электростанции, рудники, железные дороги.

Нелегко было, очень нелегко. Но весь советский народ, сплотившись вокруг Коммунистической партии, мужественно преодолевал трудности. Товаров не хватало, пришлось ввести карточную систему. Трудно было и с жильем.

Конечно, золото, которое добывалось в нашей стране, можно было бы затратить на покупку ситца и ботинок, риса и консервов, масла и других товаров. Но тогда у нас не было бы машиностроительных и металлургических заводов, тракторов и комбайнов, танков и самолетов. Советская Россия была бы отсталой и беззащитной страной. Поэтому Коммунистическая партия не пошла по, казалось бы, легкому, но гибельному пути. Она сказала правду народу. До революции Россия была отсталой страной. Она отстала от Соединенных Штатов Америки, Англии, Германии и других стран на 50—100 лет. Вопрос стоял так: либо мы их догоним, либо они нас сомнут.

Советский народ поддержал свою партию и под ее руководством добился замечательных побед.

Однако жизнь не стоит на месте, она все время идет вперед. Мы не можем обходиться тем, что создали когда-то. Чтобы не отстать от других стран, чтобы успешно оборонять нашу Родину от врагов, чтобы добиться изобилия предметов потребления, чтобы построить коммунизм, мы должны и дальше непрерывно развивать нашу технику, заменять старые машины новыми, а новые — новейшими. А для этого необходимо, чтобы изготовление средств производства шло быстрее, чем выпуск другой продукции. Такова основная, генеральная линия нашей партии.

Разумеется, сказанное нисколько не означает, что производство предметов потребления — дело второстепенное. Напротив, ведь цель производства в конечном счете состоит в том, чтобы удовлетворять как можно более полно потребности советских людей. Поэтому большого разрыва между выпуском средств производства и предметов потребления быть не должно. Как говорят экономисты, соотношение между этими двумя подразделениями общественного производства должно быть оптимальным, то есть наилучшим, таким, чтобы и предметы потребления и средства производства изготовлялись в наибольшем количестве, которое только возможно в каждом году.

Другие страны, строящие социализм, тоже идут по этому проверенному пути и тоже добиваются больших успехов. Советский Союз помогал и помогает братским странам. Он посылал туда специалистов, разрешал пользоваться нашими открытиями и изобретениями, обучал рабочих и инженеров стран народной демократии, строил и строит там промышленные предприятия. В настоящее время (на 1 января 1965 года) число предприятий и сооружений, которые были построены, строятся и будут строиться для других стран, составляет более 1800. Из них свыше 1200 в социалистических странах: 185 — во Вьетнаме, 33 — на Кубе и т. д. Шестьсот предприятий построено и строится в развивающихся странах: 41 — в Индии, 58 — в Афганистане, 70 — в Алжире, 127 — в Объединенной Арабской Республике и т. д. Со всеми этими государствами, и особенно с социалистическими, Советский Союз ведет оживленную торговлю. Для согласования планов и правильного разделения труда многие социалистические государства создали Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ) и Международный банк в Москве.

Продукция, которую делают люди, делится не только на средства производства и предметы потребления. Возьмем, например, свеклу и сахар. И то и другое может быть использовано как предмет потребления, но между ними существует большая раз-

ница. Свеклу вырастили в поле или на огороде, а сахар сделан на заводе. Правда, он сделан из свеклы, которая выросла в поле. Но со свеклой пить чай никто не захотел бы. Поэтому ее перерабатывают в сахар.

Различен и труд людей. Взять, к примеру, токаря и каменщика. Один делает, допустим, детали для автомобиля, другой кладет стены нового здания. Есть различия в труде машиниста на тепловозе и продавца в магазине. Значит, народное хозяйство делится еще на какие-то части. Эти части называются отраслями. Одна отрасль отличается от другой тем, какую продукцию она выпускает, или тем, какую работу выполняет. Главные отрасли народного хозяйства — промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговля. Свекла — продукция сельского хозяйства, а сахар — продукция промышленности.

Промышленность — ведущая отрасль всего народного хозяйства. Она идет во главе всех остальных отраслей и создает условия для их развития, ведет их за собой. Промышленность снабжает все остальные отрасли машинами и приборами, топливом и электроэнергией, строительными материалами и минеральными удобрениями. Без помощи промышленности все остальные отрасли народного хозяйства топтались бы на месте. Страны, не имеющие своей промышленности, находятся в зависимости от промышленных государств. Капиталисты пользуются этой зависимостью и держат в нищете десятки миллионов людей Центральной и Южной Америки, Африки и некоторых государств Азии. Но народы этих стран все энергичнее борются за полную свою независимость, и, несомненно, они добьются ее в недалеком будущем.

Промышленность — это очень крупная отрасль народного хозяйства. Она включает в себя и выпуск турбин, и производство тканей, и изготовление мороженого, и выпуск футбольных мячей. Поэтому промышленность делят на более мелкие отрасли, например на топливную промышленность, машиностроение, пищевую промышленность и т. д. Эти отрасли в свою очередь расчленяют на еще более мелкие. Скажем, топливную промышленность делят на угольную, сланцевую, торфяную, газовую, нефтяную. Последнюю разделяют на нефтедобывающую и нефтеперерабатывающую. Современная промышленность СССР насчитывает около 300 отраслей. Машиностроение делится более чем на 40 отраслей, текстильная промышленность — примерно на 25.

А зачем разделять?

Вспомните, как движется автомобиль. В цилиндре мотора сгорает смесь горючего с воздухом, и образовавшийся газ толкает поршень. Движение поршня передается на коленчатый вал, а от него по шестерням — ведущим колесам. Значит, автомобиль идет потому, что многие отдельные части выполняют какую-то определенную, согласованную работу. Чем быстрее движутся поршни, тем быстрее идет машина. Стоит загрязниться свечам или жеклеру в карбюраторе — прекратится движение поршней и автомобиль остановится.

Народное хозяйство несравненно сложнее любой машины. Поэтому для его постоянного восходящего развития необходимо, чтобы каждая часть, то есть каждая отрасль, выполняла свою, предназначенную ей работу.

Чтобы сделать автомобиль, нужны металл, резина, стекло и многие другие материалы, причем в определенном количестве и заданного качества. Значит, автомобильная промышленность зависит от металлургической, резиновой, стекольной и многих других отраслей. Если нужно сделать, скажем, сто тысяч автомобилей, то надо заранее подсчитать, сколько и каких материалов для этого потребуется, и позаботиться, чтобы все материалы были сделаны и доставлены на автомобильные заводы к определенному сроку. Но металлургическая промышленность в свою очередь зависит от многих других отраслей: угольной, машиностроительной, от транспорта. И такая связь существует не только в промышленности, но и в других отраслях. Чтобы развивалось животноводство, нужны корма. Значит, надо развивать растениеводство: сеять кукурузу, кормовые травы, сажать картофель. Тесная связь и взаимозависимость имеются и между отраслями. Сельское хозяйство требует от промышленности определенного количества машин и удобрений, а промышленность от сельского хозяйства — хлопка и льна, шерсти и кож, зерна и овощей. Транспорту нужны от промышленности вагоны, электровозы, суда, автомобили и самолеты. Но и промышленность не может работать, если не будут доставлены топливо и материалы, не будет вывезена изготовленная продукция. А это задача транспорта.

Вот поэтому-то, чтобы хозяйство развивалось согласованно, нужно четко представлять себе, из каких частей оно состоит и какое между ними соотношение. Каждой из отраслей следует дать определенный заказ. Особенно необходима забота о тех отраслях промышленности, которые производят средства производства. Эту часть промышленности называют тяжелой промышленностью, или тяжелой индустрией, а ту часть, которая

выпускает одежду, обувь, сахар и другие предметы потребления,— легкой промышленностью.

Тяжелая промышленность — основа всего народного хозяйства. Для ее развития наш народ не жалел ни сил, ни средств. И мы достигли больших успехов. В 1965 году тяжелая промышленность произвела продукции примерно в 150 раз больше, чем в 1913 году.

Для этого пришлось построить много шахт, электростанций, металлургических, химических, машиностроительных и других заводов. Только за 13 лет — с 1928 года до начала Великой Отечественной войны — было построено и начали работать 9 тысяч государственных предприятий! Число 9000 легко написать, а вот представить себе 9 тысяч построенных предприятий нелегко. Ведь многие из них величиной с добрый поселок.

Давайте посчитаем. В году, как известно, 365 дней. Если исключить праздники и выходные, то круглым счетом наберется 300 дней, а за 13 лет — 3900 дней. За эти 3900 дней построили и пустили в ход 9 тысяч предприятий. Значит, на каждый день приходится больше двух предприятий! Конечно, не обязательно каждый день заканчивали строить два завода. В один день могли ни одного не закончить, зато в другой вступало в строй четыре или пять заводов, а в среднем каждый день в течение 13 лет в нашей стране — на Урале или в Белоруссии, под Москвой или в Ташкенте — начинали работу два-три новых предприятия. Такого строительства не вели никогда ни в одной стране! И строили не какие-нибудь мастерские, а большие заводы. Вот тогда, в тридцатых годах, и появились у нас новые отрасли промышленности, которых не было в царской России.

Такое первоочередное и быстрое создание тяжелой промышленности (индустрии) называется социалистической индустриализацией страны. Под руководством Коммунистической партии советский народ осуществил социалистическую индустриализацию и превратил нашу ранее отсталую страну в мощную индустриальную державу. По мере роста экономической мощи страны резко увеличивались вложения в новое строительство и реконструкцию (как говорят экономисты, капитальные вложения). Сейчас их объем и не сравнить с тем, что было 30—35 лет тому назад. Вот некоторые цифры. За все годы Советской власти (точнее, с 1918 по 1964 год) все капитальные вложения составили (кругло) 500 миллиардов рублей. Из них почти половина, 237 миллиардов рублей, была вложена с 1959 по 1964 год. В одном 1964 году было выполнено капитальных работ на сумму 46 миллиардов рублей. Это ровно столько, сколько было исполь-

зовано за первые 23 с половиной года существования Советского государства, с 1918 года до начала Великой Отечественной войны. Гигантское строительство за всю четвертую пятилетку, с 1946 по 1950 год, потребовало 42 миллиардов рублей, то есть на 10 процентов меньше, чем в одном 1964 году. Вот как возросла мощь нашей Родины!

Страны, конечно, не футбольные команды, но, чтобы узнать, какая из них сильнее, их тоже ставят на места под определенными номерами. Например, страны, производящие самых важных видов продукции больше других, стоят впереди, а производящие меньше — позади. До революции Россия по производству топлива, электроэнергии, машин и других важнейших изделий стояла позади США, Англии, Германии, Франции, а по некоторым изделиям — позади даже таких маленьких государств, как Бельгия, вся территория которой меньше одной Московской области.

После проведения индустриализации страны, после выполнения первого, второго и третьего пятилетних планов Советский Союз выдвинулся далеко вперед. А уже к концу пятой пятилетки, к 1955 году, наша страна по выработке важнейших изделий обогнала все страны Европы. Советский Союз по большинству видов продукции, например по производству чугуна и стали, стоит на первом месте в Европе и на втором месте в мире, а по производству многих важных изделий и по добыче угля — на первом месте в мире.

Ни одна страна не развивалась с такой быстротой, как Советский Союз. Промышленность СССР в 1964 году выпускала продукции в 4,21 раза больше, чем в 1950 году. А промышленность самой крупной капиталистической страны — США за это же время увеличила выпуск продукции лишь в 1,76 раза. Причем нельзя забывать, что четыре года мы вели тяжелую войну с фашистской Германией. Во время этой войны было разрушено около 3200 промышленных предприятий, свыше 1700 городов и поселков и 70 тысяч сел и деревень. США же сто лет не знали бедствий войны.

Да, успехи наши велики. Мы имеем право гордиться, и мы гордимся ими. Но зазнаваться мы права не имеем! Впереди еще очень много больших дел. XXIII съезд КПСС утвердил план развития народного хозяйства СССР на 1966—1970 годы. Его нужно выполнить и перевыполнить. В наших успехах мы черпаем силу, уверенность в победе и смело идем вперед, к коммунизму.

РАССКАЗ ВТОРОЙ

Предприятие

Какие бывают звенья.— За плату.— Где дешевле.— Содружество заводов.— Серия и поток.— Какие бывают цехи.— Как работают без цехов.— Директор и его помощники.— Впереди — коммунисты.— Хозяева.— Готов ли ты жить при коммунизме? — После рабочего дня

Народным хозяйством в целом руководит Советское правительство — Совет Министров Союза ССР, а в отдельных республиках — советы министров республик. Но республика занимает очень большую территорию. Взять, к примеру, РСФСР. Ее территория составляет 17 миллионов квадратных километров. На такой площади можно разместить 30 стран, равных по величине Франции.

Хозяйством на такой большой территории трудно руководить из одного места. Поэтому в пределах Союза и отдельных республик народное хозяйство делится на отрасли и управляется через отраслевые органы — министерства. Железнодорожным транспортом, к примеру, руководит Министерство путей сообщения, сельским хозяйством — Министерство сельского хозяйства. С промышленностью дело обстоит гораздо сложнее. Нечего и думать объединить в одном органе всю промышленность. Поэтому промышленных министерств — десятки. Только машиностроение разделено на восемь министерств. Но министерство — это тоже очень большая часть хозяйства. Его можно сравнить с отдельной армией в вооруженных силах страны. И подобно тому как армия делится на подразделения — корпуса, дивизии, так и министерство делится на отрасли, которыми руководят отраслевые главные управления — главки. Каждое управление руководит одной отраслью. В Министерстве пищевой промышленности есть, например, управление кондитерской промышленности, управление консервной промышленности или управление сахарной промышленности.

Почему же управления созданы по отраслям, а не, скажем, по отдельным городам или экономическим районам? Отрасли выражают особенности процессов труда в различных частях народного хозяйства. В настоящее время производство стало таким сложным, что трудно знать его целиком во всех деталях. Процесс производства опирается на многочисленные и различные науки. Каждая отрасль имеет свои особенности производства, свои научно-исследовательские институты, лаборатории, испытательные станции; чтобы ею руководить, нужны люди, имеющие специальную подготовку. Ясно, что между кондитерскими фабриками больше общего, чем между ними и сахарными заводами. Если же создавать управления, допустим, по отдельным городам, то в каждом таком управлении были бы самые разнородные предприятия, конкретное руководство было бы затруднено.

Управление намного меньше министерства, но и оно еще очень велико. Шутка сказать — руководить, допустим, всей сахарной промышленностью. И тут мы опять прибегнем к сравнению с вооруженными силами. Дивизия — это несколько тысяч солдат и офицеров. Перед ней ставят большие задачи. Дивизию не на каждое дело пошлешь — велика. Поэтому дивизии делятся на полки, полки — на батальоны, те — на роты, а роты — на взводы и, наконец, взводы — на отделения. Вот и надо найти, какое из этих звеньев считать основным. Взвод? Маловат.

Если бы командующий давал задания каждому взводу, он не успел бы следить за операцией, запутался. Дивизия? Велика. Поэтому в стрелковых частях основным звеном считается полк. Это уже достаточно большая, но еще не громоздкая часть, которой удобно управлять и которой можно поручать серьезные задачи. В народном хозяйстве таким основным звеном является предприятие.

Что же такое предприятие? Это большой коллектив людей, работающих вместе, выполняющих общую задачу — план, который утверждается государством.

Обычно коллектив каждого предприятия работает в одном здании или в группе зданий. Если речь идет об угольной, нефтяной или рыбной промышленности, то вместо зданий у каждого коллектива имеется отдельный участок или район работы.

Здания и оборудование каждому предприятию выделило государство. Хозяином, собственником остается весь народ, государство. Но работает в этих зданиях (или на этих участках) и на этом оборудовании коллектив данного предприятия. Чтобы предприятия отличать друг от друга, им дают названия или номера. Многие фабрики и заводы, стройки и шахты своей ударной работой заслужили высокую честь носить великое имя Ленина. Многие предприятия названы именами видных борцов за дело коммунизма: Кирова, Дзержинского, Жданова, Куйбышева, Калинина и других. Некоторые названия напоминают нам о героических делах прошлого. В Луганске тепловозостроительный завод, например, называется именем Октябрьской революции. Есть совхоз «Индустриальный» и фабрика имени XX съезда Коммунистической партии. Каждый рабочий дорожит именем и честью своего предприятия и славит его доброе имя своей хорошей работой.

Почему же именно предприятие является основным звеном народного хозяйства, а не, скажем, отраслевое управление?

Потому, что процесс производства совершается на предприятии. Здесь люди превращают металл в машины, хлопок — в ткани, древесину — в бумагу. Здесь живой человеческий труд создает все, что нужно для жизни общества. Если сравнить народное хозяйство с организмом, то предприятие в нем — клетка. Как известно, организм состоит из клеток. Каждая из них представляет собой основной элемент организма. В клетке — свои составные части. Она живет по определенным законам. Если жизненные процессы в каждой клетке совершаются нормально, организм полностью дееспособен. Стоит клеткам или клетке выбиться из нормы, как всему организму становится не по себе...

Из нашего сравнения следует тот важный вывод, что взаимоотношения между предприятием, главком и министерством куда сложнее, чем между полком, дивизией и армией. У предприятия, как мы увидим из дальнейшего изложения, имеются свои интересы, которые в известных случаях могут несколько отличаться от интересов главка или министерства. Поэтому управлять предприятием следует преимущественно экономическими, а не административными методами, то есть не просто приказом, а воздействуя на его интересы.

Когда создается новое предприятие, для него утверждается устав, то есть выдается документ вроде паспорта. В нем записано, что́ государство выделило заводу или фабрике: какие здания, машины, материалы и другие ценности. Указывается, сколько все это сто́ит. Например, коллективу завода выделено всякого рода имущества на 10 миллионов рублей. Имущество, которым владеет предприятие, составляет тот фонд, который дает возможность предприятию работать (ведь если этих машин и материалов не будет, нельзя приступать к выпуску продукции). Фонд, который государство выделяет каждому предприятию, называется уставным фондом. Коллектив предприятия отвечает перед народом за то, чтобы уставный фонд был сохранен и приумножен, чтобы использовался он рационально, по назначению. Материальные ценности, которые переданы предприятию в виде уставного фонда, не с неба свалились. Они созданы трудом. И наше общество заинтересовано в том, чтобы каждый станок, каждый квадратный метр производственных площадей, каждая тонна материалов приносили наибольшую пользу. Как этого добиться? Один из способов — требовать от предприятия п л а т ы з а ф о н д ы. Получили уставный фонд, к примеру, в 10 миллионов рублей, платите за них 600 тысяч рублей в год. Высвободите несколько станков, сократите запасы на складах — уменьшится, допустим, уставный фонд на 500 тысяч рублей. Смотришь, и плата уменьшилась на 30 тысяч рублей. Плата за фонды, кроме того, приучает к «скупости» при составлении заявок на новое строительство. Надо платить!

...Известно, что на завод или в шахту без пропуска не пустят. Когда каждый день предъявляешь пропуск, начинает казаться, что это пустая канитель, потеря времени. Но это совсем не так! Почему рабочему выдали пропуск? Потому что он трудится на этом заводе, потому что он член этого коллектива, один из тех, кто отвечает перед государством за сохранность завода. Поэтому ему и предоставлен свободный вход. А постороннего не пропустят. Его попросят зайти в бюро пропусков и получить

разрешение пройти на завод. Перед тем как выдать разовый пропуск, проверят, к кому идет гражданин. Иначе нельзя. Империалисты засылают к нам шпионов и диверсантов, и мы должны быть начеку. К каким только хитростям не прибегают иностранные разведчики, чтобы пробраться на наши предприятия! Поэтому тот, кто болтает без конца про свой завод или — еще хуже — теряет заводской пропуск, может стать пособником врага. А такие болтуны и растеряхи еще встречаются.

Итак, каждое предприятие имеет свой уставный фонд. Это первое. Второе — это то, что от других предприятий, как и от государства, завод ничего не получает даром, за все платит деньгами и другим предприятиям ничего не дает бесплатно.

На первый взгляд кажется, что ни к чему эта плата: оба предприятия государственные и платить друг другу все равно что перекладывать деньги из правого кармана в левый. В действительности же это не так. Если бы все получать и давать бесплатно, в хозяйстве не было бы никакого контроля, никакого порядка. В самом деле. Допустим, проработал наш завод год и государство хочет проверить, сохранились ли те 10 миллионов рублей, которые ему дали вначале. Но проверить невозможно. Завод получал бесплатно у других предприятий прокат, медь, изоляционные материалы и сам отдавал бесплатно моторы. Попробуй разберись! Другое дело, когда за все платят. Ведь тогда, к примеру, можно сказать, что за год завод уплатил 4,5 миллиона рублей, а выручил 4,7 миллиона. Значит, у него еще есть излишек, прибыль. Следовательно, к концу года он не только сохранил свой фонд, но еще увеличил его, и это очень хорошо.

Так как хозяйство в нашей стране ведется по плану, то каждое предприятие знает, кому и что оно должно продать. В начале каждого года заключаются соглашения, договоры с поставщиками и потребителями. В договоре записано, допустим, что Магнитогорский металлургический комбинат должен отгрузить Уральскому заводу машиностроения 200 тысяч тонн проката. Подробно перечислено, какие марки и профили проката нужны, когда и как отгружать: каждый месяц или каждые две недели, крупными или мелкими партиями.

Тот, кто нарушит договор, платит штраф. Бывает, что на штрафы расходуются миллионы рублей. Откуда же брать деньги? Из уставного фонда, больше неоткуда. Уплатил, допустим, 200 тысяч рублей штрафов, в уставном фонде осталось уже не 10 миллионов рублей, а 9,8. Значит, не сохранил в целости фонд, полученный от государства. Что же делать? Во-первых, надо работать так, чтобы штрафов предприятие не платило.

А если уж получился временный прорыв, надо его ликвидировать, добиться экономии и недостаток восполнить.

Выходит, такой порядок играет полезную роль в хозяйстве: улучшает организацию дела, помогает выпускать продукцию в срок и хорошего качества. Одним словом, государство контролирует работу рублем. Так это и называется — контроль рублем. Запомним эти слова, мы их еще встретим не раз.

Контроль рублем тесно связан с хозяйственным расчетом. Это значит, что коллектив каждого предприятия должен похозяйски посчитать, во что обойдется продукция, должен все делать расчетливо, экономно, чтобы расходы были меньше. Если все предприятия работают экономно, они из полученной от произведенной продукции выручки покрывают свои расходы и, сверх того, дают прибыль; у нашей страны создается много средств, и она может их тратить на строительство жилых домов, школ, театров, больниц, домов отдыха, стадионов. Если же предприятие нарушает хозяйственный расчет, перерасходует средства, оно приносит убыток государству. Прибыль — один из самых важных показателей работы предприятия, так как в ней сказываются результаты деятельности всех участков: снабжения, производства, сбыта, расчетов, жилого фонда и всех других подразделений.

Если посмотреть, какую продукцию производят предприятия, то можно увидеть между ними большое различие. Взять, к примеру, угольную шахту. Вся продукция здесь — уголь. Есть и другие предприятия, выпускающие только один вид продукции. Автомобильные заводы обычно выпускают только автомобили, часовые заводы — только часы, подшипниковые — только подшипники. Больше того, Ярославский и Минский автомобильные заводы выпускают только большегрузные автомобили. Обувная фабрика «Парижская коммуна» выпускает кожаную обувь для взрослых, фабрика имени Капранова — детскую, фабрика «Заря свободы» — текстильную. Такие заводы и фабрики называются специализированными. Кроме них есть заводы, на которых выпускают много разной продукции. Такие предприятия называются универсальными.

Специализированные предприятия для государства выгоднее, чем универсальные: продукция их лучше по качеству, да и намного дешевле.

Почему? Если рабочему каждый день поручать изготовление новой детали, то он много не сделает, да и качество будет страдать. Иное дело, если он долгое время обрабатывает одни и те же детали. Рабочий постепенно приноравливается к ним, выраба-

тывает наилучшие приемы, дело идет быстро, и брака нет. То же самое получается с заводом. Только приступил завод, допустим, турбины делать, а надо переходить на производство запасных частей к тракторам или выпускать вагоны. Теряется время на переналадку станков, подвозку материалов. Продукции получается меньше, ее стоимость повышается. На универсальном заводе изготовление шестигранного болта обходится в 75 копеек, а на специализированном заводе «Станконормаль» такой же болт стоит 14 копеек. Разница в 61 копейку за каждый болт. А их в год расходуется миллионы штук! Чтобы изготовить тонну болтов размером 12 на 60 миллиметров, специализированный завод тратит 1100 килограммов металла, а неспециализированный — 2 тысячи килограммов, 900 килограммов металла пропадает!

Ленинградцы подсчитали, что если полностью специализировать машиностроительные заводы города, то они почти на 50 процентов увеличат выпуск продукции. Скажем, производил завод 600 станков в год, а может давать 900, если его специализировать. Вот какие имеются резервы и скрытые возможности!

Или, скажем, есть на заводе комплект холодновысадочных автоматов. Они могут выпустить 150 миллионов деталей в год. Ясно, что такой комплект не может работать на полную мощность на универсальном заводе, потому что эти детали не на всякую продукцию идут. На специализированном же заводе его можно использовать на полную мощность.

Специализированные предприятия дают продукцию хорошего качества, и стоит она дешевле. Поэтому наша партия принимает меры, чтобы больше было специализированных предприятий. До 1957 года специализация затруднялась тем, что предприятия подчинялись различным министерствам. Стояли, допустим, рядом два завода, имеющие каждый по небольшому литейному цеху. Их бы выгодней объединить, но нельзя: разные отрасли, разные министерства. Вот и получалось, что в Москве, например, литье из серого чугуна изготовляли в 56 цехах, 32 из которых были мелкие и немощные; цветное литье производили в 109 цехах и участках, электроды выпускали 25 предприятий и т. д.

Создание совнархозов открыло известные возможности для специализации предприятий. Так, например, Московский городской совнархоз специализировал большое число предприятий. Народное хозяйство получило значительную экономию. Другие советы народного хозяйства также уделяли этому вопросу большое внимание. И это не удивительно: специализация способст-

вует резкому увеличению выпуска продукции. В машиностроении, например, из каждых четырех новых машин три могли бы быть дополнительно произведены в результате возрастания мощности предприятий после их специализации! Кондитерская фабрика «Рот фронт» после специализации на выпуске небольшого числа изделий дала дополнительно продукции более чем на 7 миллионов рублей в год.

Однако управление промышленностью через территориальные организации, совнархозы показало, что в области специализации такое управление имело не только положительные, но и отрицательные стороны. Единая отрасль, допустим станкостроение, оказалась разбросанной среди нескольких десятков совнархозов. Каждый из них проводил специализацию, исходя из своих задач. Вместо специализации всесоюзной, при которой получается наибольшая польза, возникли местные специализации: московская, ленинградская, харьковская...

Народное хозяйство почувствовало, что «теряет» отрасли. Ослаб технический прогресс, разорвались связи между однородными предприятиями.

Сентябрьский (1965 года) Пленум ЦК КПСС и шестая сессия Верховного Совета СССР решили перейти к отраслевой системе управления промышленностью. Однако ни в коем случае нельзя допустить, чтобы вновь каждое министерство всюду создавало «свои» литейные, инструментальные цехи и т. п. «Тылы» могут и должны быть едиными для всех предприятий данного города. Здесь слово за плановыми органами и местными Советами.

В текущей пятилетке большое число предприятий будет специализировано. Но тут — новая забота. Допустим, один завод выпускает только литье, второй — болты и другой крепеж, третий — инструмент и т. д. А как же изготовить сложное изделие, например автомобиль, теплоход или трактор?

Для этого заводы должны кооперироваться, то есть снабжать друг друга необходимыми частями и материалами. Мы уже встречались со словом «кооперация», когда говорили о колхозах и сельских магазинах. Здесь мы говорим о государственных предприятиях, и смысл слова немного иной. Моторостроительному заводу не нужно объединяться с шинным в одно предприятие. Но их работу нужно согласовать, чтобы автомобильный завод получал нужные ему моторы и шины в достаточном количестве и вовремя.

Автомобильная промышленность кооперируется с 49 другими отраслями, вагоностроение — с 28. Московский автозавод имени

Лихачева кооперируется с 300 предприятиями, производящими половину всех деталей и частей, из которых состоит автомобиль.

Раньше, до создания совнархозов, кооперирование охватывало главным образом те предприятия, которые входили в одно и то же министерство, хотя и находились в разных районах страны, иногда за тысячи километров друг от друга. Это вызывало излишние и встречные перевозки материалов. При совнархозах этот недостаток был в известной мере изжит. Но возник другой. Кооперация стала замыкаться в границах каждого экономического района. Как же быть? И так плохо, и так нехорошо. Да, вопрос серьезный. В такой огромной стране, как наша, нельзя управлять посредством только отраслевого метода или только территориального. Требуется их разумное, научно обоснованное сочетание. В одних случаях, например в промышленности, ведущим является отраслевой принцип. В других — например, в сельском хозяйстве, автомобильном транспорте, торговле — территориальный. Известно, например, что чрезмерная специализация магазинов неудобна для населения.

Вопрос о продуманном сочетании отраслевого и территориального принципов в управлении требует серьезной разработки.

Бывает и так, что на одном предприятии выпускают разные виды продукции и это тоже выгодно. Например, на коксовом заводе при выжиге кокса образуется много газа. Если пустить его в трубу, пользы никакой, а вред большой: загрязнит воздух в поселке. Но коксовый газ — ценное сырье. Из него химическим путем получают многие продукты, которые дороже... самого кокса. Если же использовать не только газ, но и смолы и бензол, можно получить 60—70 видов продуктов. Поэтому прямой расчет объединить завод по выжигу кокса с химическим предприятием. Получается сложное, или, как говорят, комбинированное, предприятие, комбинат. В данном случае образуется коксохимический комбинат. Комбинат выгодно построить и при лесопильном заводе: из опилок можно производить древесный спирт и другую продукцию. Это будет лесохимический комбинат.

Огромное значение решения Коммунистической партии Советского Союза о всемерном развитии химической промышленности в нашей стране состоит между прочим в том, что большое количество крайне необходимой народу продукции мы будем получать, перерабатывая материалы, которые до этого шли в отходы.

Есть и другие комбинаты, такие, как, например, в Магнитогорске или Кузнецке. Здесь добывают руду, производят огнеупоры, кокс. В домнах выплавляют чугун. Это — доменное производство. И не малое. Один Магнитогорский завод дает столько чугуна, сколько производит его иная капиталистическая страна. Затем чугун переделывают в сталь. Это — сталелитейное производство. Здесь царство мартенов. Наконец, прокатные станы превращают стальные болванки в тонкий лист, нужный для автомобилей, в рельсы, балки для строек. Значит, на одном предприятии много производств. Это — металлургический комбинат.

В Москве, на Красной Пресне, на одной площадке находятся три производства: прядильное, ткацкое и отделочное. Это Трехгорный текстильный комбинат имени Ф. Э. Дзержинского.

Очень полезно комбинировать сезонные предприятия с несезонными. Известно, что заводы первичной переработки вина занимаются отжимом винограда не более 20—30 дней в году. В результате производственные помещения плохо используются, рабочие вынуждены переходить на другие предприятия. Немногим лучше обстоит дело на сахарных и овощеконсервных заводах. Между тем на этих предприятиях в период, когда нет поступления сезонных продуктов, вполне возможна выработка мясных, мясорастительных, а в ряде случаев и рыбных консервов. Только на пяти овощеконсервных заводах города Тирасполя, Молдавской ССР, оказалось возможным без больших дополнительных расходов на строительство вырабатывать в период, когда не производится основная продукция, до 300 тысяч банок мясных консервов в сутки. Чтобы построить новое предприятие такой мощности, надо затратить 5 миллионов рублей!

Весьма важно правильно решить вопрос и о размерах предприятия. Должно ли предприятие быть очень большим, насчитывающим тысячи и десятки тысяч рабочих, или маленьким? В каждой отрасли — свой ответ на этот вопрос. Один металлургический завод может обслужить не только целый город, но нередко и союзную республику. Но нелепо на целую область иметь один хлебозавод.

Опыт показывает, что в большинстве отраслей целесообразно иметь крупные и средние предприятия. Мелкие же себя не оправдывают: здесь невозможно производительно использовать оборудование, создать оснащенные современными приборами лаборатории. В мелких предприятиях на каждых 3—4 рабочих приходится по одному служащему, дорого обходится содержание заводоуправления. Вот табличка, показывающая, насколько крупное производство чугунного литья выгоднее мелкого:

Выпуск продукции (в тысячах тонн в год)	Себестоимость 1 тонны (в рублях)	Выпуск продукции (в тысячах тонн в год)	Себестоимость 1 тонны (в рублях)
До 5	16,5	С 50 до 75	13,8
С 20 до 35	14,1	Свыше 100	10,9

Экономические методы управления народным хозяйством требуют, чтобы для каждой отрасли промышленности и применительно к различным районам страны были определены наилучшие, оптимальные размеры и состав предприятий. Здесь придется принять во внимание многие обстоятельства, и в том числе такое, как управляемость. Опыт показывает, что чрезмерно крупные или очень разбросанные предприятия трудно поддаются управлению. В связи с этим возникают подчас значительные потери.

Предприятия отличаются друг от друга и тем, как организовано само производство, изготовление продукции. Возьмем, к примеру, производство турбин для электростанций. Ленинградский Металлический завод изготовляет паровые турбины мощностью в 200 тысяч киловатт и более. Такие турбины изготовляются по одной, по две. В конструкторском бюро разработают конструкцию, сделают рабочие чертежи; изготовят необходимые инструменты и приспособления и приступят к производству деталей генератора. Потом их собирают, огромную машину испытывают, регулируют. В течение длительного времени завод будет работать главным образом над выпуском этого одного изделия. Такая организация производства называется индивидуальной.

Индивидуальное производство имеет много недостатков. При переходе к выпуску нового изделия каждый раз надо заново вести всю подготовку к производству, которая отнимает много времени — иногда месяцы, а то и годы. Поэтому, где только возможно, стараются выпускать изделия хотя бы небольшими группами, или сериями. Если одновременно изготовляют по нескольку одинаковых изделий, производство называется мелкосерийным, а если выпускают большие партии одинаковой продукции — крупносерийным.

Крупносерийное производство очень выгодно: одни и те же чертежи и инструменты используют для выпуска сотен и тысяч деталей; каждого рабочего закрепляют за постоянной работой, то есть специализируют на изготовлении определенных деталей.

Наконец, можно все время непрерывно выпускать одну и ту

же продукцию или несколько видов продукции. Такой тип производства называется массовым. На Первом государственном подшипниковом заводе в Москве больше половины продукции выпускается партиями размером свыше одного миллиона штук в каждой.

При массовом производстве имеется возможность применять специализированное (значит, очень производительное) оборудование, располагать его по ходу технологического процесса, чтобы сократить путь движения деталей, соединять отдельные рабочие места транспортерами, тележками на рельсах. Получается непрерывный поток от первой до последней операции. А поток позволяет перейти к еще более высокому типу организации производства — автоматическому.

Вот, например, какой результат получен от внедрения автоматической линии для обработки головки блока комбайнового мотора на харьковском заводе «Серп и молот»:

	До введения автоматической линии	На автоматической линии
Выпуск в год на 1 рабочего (в штуках)	1 000	11 700
Себестоимость 1 изделия (в рублях)	4,4	2,9

Не удивительно, что на предприятиях принимают все меры к установлению возможно большего числа автоматических линий. При этом, однако, сами по себе линии — не самоцель. Они должны приводить к росту производительности труда и прибыльности.

Возможно, у некоторых читателей возникнет вопрос: «А для чего мне, рабочему, знать все это: про специализацию и кооперирование, про индивидуальное производство и про поток? Я ведь не инженер и не плановик...»

Да, вы не инженер и не плановик, но вы рабочий, хозяин предприятия. Присмотритесь к своему цеху, участку. Нельзя ли изменить что-нибудь? Улучшить? Конечно, в первое время на заводе голова идет кру́гом от всего нового. Тут хорошо бы запомнить увиденное и понятое, а не то что изменять. Но так бывает только в первое время. Пройдет месяц-другой, человек привыкает и начинает примечать, думать.

Некоторые рабочие, особенно молодые, так рассуждают: «Что я могу придумать? У нас в цехе люди работают по 20—30 лет. Блоху подкуют. А тут я со своими изобретениями». Так рассу-

ждать нельзя. Конечно, у опытных товарищей учиться надо. Их опыт — клад, золотой фонд предприятия. Но у людей долго работающих — свой недостаток: они свыклись с тем, как идет работа, и им кажется, что иначе и быть не может. Вот тут и нужен новый человек. Ничего, что он еще малоопытен, не беда, если ошибется: поправят. Зато как часто молодые рабочие подсказывают такое, что старикам, да и инженерам, было невдомек!

Самое главное в работе — это делать ее с душой. Если дело полюбилось, если работается с интересом, человек обязательно что-нибудь новое придумает, подскажет. Только надо присматриваться и прислушиваться повнимательней, читать техническую литературу, заниматься в кружках, и рационализаторское предложение или изобретение обязательно будет сделано!

До сих пор мы говорили о предприятии в целом. Теперь посмотрим, на какие оно делится части.

Предприятие обычно состоит из цехов. Если во всем предприятии насчитываются тысячи людей, то в цехе — сотни, а то и десятки. Правда, на крупных заводах есть цехи, в которых трудится несколько тысяч рабочих. Но такие цехи — исключение. Чаще всего цеховой коллектив составляет 200—300 человек.

Иногда говорят, что цех — маленькое предприятие. Это неточно. Цех — часть предприятия. Выпускает он обычно не законченную продукцию, а отдельные детали, из которых собирается изделие. Своей котельной или подстанции цех обычно не имеет, а получает пар и энергию от общезаводских котельной и подстанции. Нет у него и больших складов, а также транспорта. Все это — общезаводское. Цехи изделий друг другу не продают и друг у друга их не покупают. Никаких денежных расчетов цехи между собой не ведут. Но у них тоже есть хозяйственный расчет. Коллектив цеха должен так работать, чтобы план выполнить, а материалов и денег не перерасходовать. Деятельность цехов очень важна: от работы цехов зависит выполнение плана предприятием в целом. Большие цехи делятся в свою очередь на участки. На некоторых заводах — металлургических и других — люди работают бригадами: одному человеку с домной или мартеном не справиться. На других предприятиях, например на часовых заводах, каждый рабочий трудится отдельно у своего рабочего места.

Кроме цехов, где изготовляется продукция, существуют цехи, которые обслуживают производство или выпускают вспомогательную продукцию: ремонтный (здесь ремонтируют обору-

дование), энергетический (дает предприятию пар, горячую воду, сжатый воздух, электроэнергию), транспортный (привозит материалы, перевозит из цеха в цех детали, вывозит готовые изделия), тарный (делает ящики, бочки и другую упаковку для продукции), инструментальный и др. Чтобы использовать выгоду от специализации, объединяют вспомогательные цехи отдельных предприятий, превращают их в тарные фабрики, инструментальные заводы, снабжающие весь край своей продукцией.

Однако всюду ли нужны цехи? Опыт показывает, что далеко не всюду. На мелких и даже на средних предприятиях цехи — ненужная перегородка между заводоуправлением и производственными участками. Огромное количество инженеров и техников отвлечены от творческой, непосредственно производственной деятельности. Из 50 тысяч инженеров и техников, работавших в 1958 году на предприятиях Московского областного совнархоза, лишь 15 тысяч были заняты непосредственно на производстве, а 35 тысяч — в различных звеньях управления. Воскресенский завод «Машиностроитель», где работало всего 600 рабочих, насчитывал 11 отделов и 8 цехов.

Многие передовые предприятия отказались от цехов и перешли к бесцеховой организации производства. Вот как было организовано управление на Московском заводе светотехнических изделий.

На этом предприятии насчитывалось 7 цехов и 8 отделов. Сначала их укрупнили — стало 4 цеха и 5 отделов. Затем цехи ликвидировали и во главе производственных участков поставили полновластных руководителей — мастеров. Меньше стало звеньев, сократилось количество заседаний и совещаний. Экономисты подсчитали, что до реорганизации в различной внутризаводской документации производилось в год 346 800 записей и 57 880 подписей. После упразднения цехов стало 80 500 записей и 804 подписи. До реорганизации лишь 16 процентов инженерно-технических работников непосредственно занимались технологической или конструкторской работой, после нее — уже 42 процента. Расходы на содержание управленческого аппарата сократились больше чем на четверть. Рабочее время мастеров и других руководителей производства используется теперь значительно рациональней.

Подобный результат дала перестройка не только на заводе светотехнических изделий. Всюду, где ликвидированы цехи, мастера работают с большей пользой. Вот любопытная таблица, составленная на серпуховском заводе «8 лет Октября» несколько лет назад.

Рабочий день мастера Николаевича

До ликвидации цехов

1	Выписка и оформление требований на материалы, заготовки, детали	1 час
2.	Оформление рабочих нарядов . . .	1 час 30 минут
3.	Составление задания по загрузке станков и отчетность	1 час
4.	Сдача продукции	30 минут
5.	Совещание у начальника цеха . . .	1 час
6.	Выяснение и уточнение чертежей	1 час
7.	Непосредственная работа на участке	2 часа

После ликвидации цехов

1.	Составление сменного задания . . .	1 час
2.	Выяснение и уточнение чертежей	1 час
3.	Непосредственная работа на участке	6 часов

Крупные цехи обычно делятся на пролеты, участки, поточные линии. На предприятиях, где нет цехов, участки являются основным звеном производства. Они бывают двух типов: участки, где собраны одинаковые виды оборудования (например, участок токарных станков); участки, где выпускают определенную часть продукции (арматуру, магнето и т. д.).

Каждый участок включает в себя рабочие места, то есть места, где рабочий непосредственно трудится. В зависимости от профессии рабочим местом могут быть токарный или ткацкий станок, тиски, линотип, пресс и т. д. На одном рабочем месте может трудиться и один человек, и бригада (например, у кузнечного молота, сборочного стенда).

Очень часто рабочий обслуживает не один, а несколько станков. В машиностроении, текстильной промышленности и в некоторых других отраслях многие передовые рабочие трудятся на 4—7 и более станках.

Рабочее место может быть универсальным, то есть таким, где выполняются самые различные работы, и специализированным. Там, где рабочие места специализированы, выше культура производства, больше выработка.

Первое, по чему судят о культуре производства,— это состояние рабочего места. Если оно содержится в чистоте и порядке, можно сказать, что перед нами передовое предприятие. Настоящий рабочий гордится культурой своего рабочего места и постоянно следит за порядком на нем.

На многих предприятиях, пройдя во двор, можно увидеть две стрелки. На одной написано: «К заводу», на другой — «К заво-

доуправлению». Обычно заводоуправление находится в стороне от цехов, в отдельном здании. Там работают десятки, а иногда и сотни людей. И сперва непонятно бывает: что делают все эти люди? Зачем они нужны заводу?

Начнем с директора. Он — доверенное лицо государства, назначен управлять предприятием. Директор отвечает за выполнение плана и за сохранность имущества, выделенного предприятию. Он хорошо должен знать каждый цех и каждый участок. Директор отвечает за все, что делается на предприятии. Много у директора обязанностей, но много и прав. Он принимает решения по всем сложным делам, и его приказы обязательны для всех, кто работает на предприятии. Он премирует тех, кто отличился в труде, и наказывает бракоделов, лодырей. Конечно, директор не все делает сам. У него есть помощники, он советуется с инженерами и техниками, мастерами, с передовыми рабочими. Но окончательное решение принимает сам. На наших предприятиях директор — единоначальник, он принимает решения и отвечает за них перед Советским государством.

Директор интересуется не только работой, но и тем, как живут рабочие и как учатся. Он заботится о подготовке заводской художественной самодеятельности к смотру, об устройстве пионерских лагерей. Советскому директору до всего есть дело. Ведь он сам из народа. Возможно, что на этом же заводе лет двадцать назад он начинал работу у станка и другой директор заботился тогда о его учебе и отдыхе.

Первый помощник, или, как говорят, заместитель, директора — главный инженер. На предприятии много инженеров. Есть заводы, на которых работает по 2 тысячи и больше инженеров. Здесь речь идет о главном инженере, который руководит работой всех остальных. Главный инженер отвечает за то, чтобы предприятие выпускало современную, передовую продукцию, а не устаревшую, чтобы производство было механизировано и применялась новейшая техника. Можно спросить: а директор разве не заботится об этом? Конечно, директор за все отвечает на предприятии и обо всем думает. Но он не может один сделать всего. Поэтому вопросами техники на предприятии более детально занимается главный инженер. Вторым заместителем директора является главный экономист. В его ведении все экономические службы предприятия: плановый отдел, финансовый, труда и заработной платы, бюро экономического анализа и др.

У директора есть еще один заместитель. Он следит за тем, чтобы завод своевременно снабжали всем, что ему нужно для работы; он заботится, чтобы и завод вовремя отгружал продук-

цию тем, для кого она сделана. Иначе у предприятия не будет денег для выдачи заработной платы и для других расходов.

На очень крупных предприятиях у директора бывает еще и четвертый заместитель. Он следит за тем, как идет обучение рабочих и служащих, какой порядок в общежитиях, в детских садах и яслях при заводе. Если предприятие строит или ремонтирует дома для жилья, заместитель директора руководит и этими работами.

Директор и его заместители — это дирекция, руководство предприятия. Кроме них в заводоуправлении есть различные отделы. Вот в большом зале у чертежных досок сидят инженеры и техники. Мы в конструкторском отделе. Здесь рождается замысел продукции, которую потом будут выпускать цехи. От того, как работают конструкторы, во многом зависит качество продукции, ее внешний вид, стоимость. Многие наши машины по своему качеству не имеют себе равных в мире. В нашей стране впервые созданы атомная электростанция, искусственный спутник Земли, космическая ракета. Слава о наших пищевых товарах гремит по всему миру. В СССР красиво издаются многие книги, выходят прекрасные фильмы. Марка советских предприятий надежна: не подведет. Но есть у нас и такие изделия, которые хуже иностранных, а таких не должно быть.

От конструкторов зависит, какая будет продукция — современная или устаревшая. Они должны знать все достижения в науке и технике по их специальности, изобретать, создавать новое и лучшее, тщательно все проверять. «Семь раз отмерь, один раз отрежь» — это, вероятно, прежде всего относится к конструкторам.

Большую роль на предприятии играют технологи. Конструкторы работают рука об руку с технологами. Ведь создать чертеж станка или даже один опытный экземпляр его — только полдела. Надо продумать, как наилучшим образом организовать изготовление этого станка. Ковать или штамповать заготовки? Точить или фрезеровать? Эти и сотни других вопросов приходится решать технологам, пока становится ясным весь процесс производства. Но и после того как производство началось, у технологов немало работы. Каждый день поступают рационализаторские предложения. В них надо разобраться: почти в каждом предложении есть что-то ценное, заслуживающее внедрения. Но конструкторы и технологи должны думать не только над тем, что делать и как делать. Важнейшая их забота — во что обойдется изделие? Как получить наибольший результат при наименьших издержках?

Много есть отделов в заводоуправлении, например плановый, финансовый, бухгалтерия. О них пойдет речь в следующих рассказах. Но уже ясно, что работа заводоуправления очень важна. Это — штаб предприятия и его командный пункт.

А как в цехах? Что они, получают готовую программу деятельности? Нет, и для цехов работы хватает. В цехе надо организовать труд большого коллектива, обеспечить выпуск многих изделий. Поэтому у начальника крупного цеха есть помощники: технологи и диспетчеры, нормировщики и плановики, табельщики и бухгалтеры.

Но, конечно, ответственность перед народом за работу предприятия несет не только директор, его помощники и заместители, а весь коллектив рабочих и служащих. В недавно принятом «Положении о социалистическом промышленном предприятии» указывается, что коллектив принимает обязательства и выполняет их, помогает администрации и критикует ее неправильные действия, воспитывает отстающих, поддерживает новаторов. На общих собраниях и производственных совещаниях обсуждается работа цехов и отдельных людей, выясняются причины ошибок и недостатков, намечаются меры для их устранения и проверяется, проводятся ли намеченные меры в жизнь. Любой хозяйственный руководитель, как бы талантлив и заслужен он ни был, ничего не сделает без поддержки коллектива.

Коллектив предприятия — это не толпа людей, а организованный отряд. Во главе его идет партийная организация. Она состоит из самых передовых работников, поэтому к ее голосу все на заводе прислушиваются с уважением.

Партийная организация через коммунистов направляет всю деятельность предприятия. Она следит за тем, чтобы каждый рабочий мог трудиться без перебоев, мог повышать свою квалификацию. Она заботится о том, чтобы выполнялся план, утвержденный государством.

Партийная организация проверяет, контролирует работу дирекции, всех цехов и всех отделов. Она помогает тем, кто отстает, подтягивает тех, кто хочет работать вразвалку, одергивает зазнавшихся. Руководит партийной организацией комитет или бюро из самых проверенных коммунистов, избранных всей организацией. В цехах — свои партийные бюро или партийные организаторы.

Коммунисты первые на предприятии изучают новую технику и обучают других рабочих. Первые они и по выполнению плана. Это и понятно: с коммуниста спрос большой — он член великой партии, ведущей народ к коммунизму.

Большую и важную работу выполняет на предприятии профсоюзная организация. Она организует социалистическое соревнование, заботится о том, чтобы каждому рабочему были созданы условия для труда, учебы и отдыха. В заводском комитете профсоюза задолго до лета думают о путевках для рабочих в санатории и дома отдыха, о летнем отдыхе детей. Есть здесь и комиссии по организации огородов и по строительству жилых домов.

Профсоюзам в нашей стране предоставлены большие права. Они составляют коллективные договоры рабочих и служащих с администрацией и проверяют выполнение этих договоров. Без согласия комитета профсоюза никто не может быть уволен с работы. Как поставлены охрана труда и техника безопасности, как работают столовые и магазины, стадион, библиотека и пункт здравоохранения — всем этим интересуется профсоюзный актив.

Особенно большую роль в жизни предприятий играют постоянные производственные совещания. На каждом предприятии или в цехе, где работает более 100 человек, рабочие и служащие избирают участников постоянных производственных совещаний. Число участников различное. Кроме того, значительное число рабочих и инженерно-технических работников избирается в состав цеховых совещаний. От половины до трех четвертей состава постоянных производственных совещаний — рабочие. В работе совещаний принимают участие, кроме избранных, тысячи рабочих и служащих.

Чем занимаются совещания? Коротко можно ответить так: теми делами, которые для данного коллектива являются самыми неотложными, самыми наболевшими. В одном случае это недостатки внутризаводского планирования, в другом — непорядки в хранении продукции или борьба с браком. Конструкторы и технологи приходят сюда с новыми предложениями, бригады, побывавшие на других заводах и фабриках, рассказывают о передовом опыте соревнующихся предприятий.

Профсоюзная организация создана трудящимися — рабочими и служащими, и существует она на взносы, которые они делают каждый месяц. 50—70 копеек — небольшие деньги, но членов профсоюзов в нашей стране больше 65 миллионов человек. Собранные деньги профсоюзы тратят на постройку санаториев, домов отдыха, пионерских лагерей, дворцов культуры и клубов. Много средств расходуется на содержание стадионов, лодочных станций, проведение спортивных соревнований. А бывает и так: стряслась с человеком беда — пожар, или болел долго, или еще какая-нибудь напасть. Трудно с деньгами. Проф-

союз и тут приходит на помощь. Большую работу проводят профсоюзы и в области социального страхования.

В капиталистических странах профсоюзы помогают рабочим бороться против эксплуатации, поддерживают рабочих, когда они бастуют. У нас трудящиеся — хозяева производства, бастовать против самих себя — абсурдно! Советские профсоюзы ведут другую работу: обучают рабочих строить коммунизм. В. И. Ленин говорил, что профсоюзы являются школой коммунизма.

Коммунистам помогают комсомольцы предприятия. Много славных дел у советских комсомольцев, по заслугам наградила Родина ленинский комсомол пятью орденами. Комсомольцы упорно учатся специальности, дисциплине, настойчивости. Каждый молодой рабочий знает, что в комитет комсомола можно смело приходить с любым делом. Здесь его внимательно выслушают и обязательно помогут.

Невозможно перечислить все дела, которыми занимаются комсомольские организации на предприятиях. Коротко можно сказать так: где самые решающие дела, там под руководством коммунистов трудятся комсомольцы. В проектных институтах они следят за тем, чтобы в срок были выпущены проекты, и личным трудом подают пример конструкторам, расчетчикам и чертежникам. На стройках химических заводов, угольных шахт, электростанций зорко стоят на вахте комсомольские посты. Комсомольские организации шефствуют над животноводческими фермами и посевами, над строительством нефтепроводов и школ-интернатов. Неиссякаема трудовая энергия советской молодежи! Каждый комсомолец — боец пятилетки.

Творческий труд создает не только здания, машины, вещи. Он создает характеры людей, помогает им воспитывать в себе лучшие черты граждан будущего. «Готов ли ты жить при коммунизме?» — с таким вопросом обратилось к коллективу комсомольское бюро трубоэлектросварочного цеха Днепропетровского металлургического завода имени Ленина. Два вечера шел разговор на эту тему в переполненном красном уголке цеха. Эти вечера надолго запомнятся каждому молодому рабочему; они еще раз заставили задуматься каждого: правильно ли он живет, все ли делает, чтобы подготовить себя к завтрашнему дню.

Наряду с такими большими мероприятиями комсомольские организации преодолевают тысячи мелких препятствий и каждый успех используют не только для улучшения производственной работы, но и для закалки молодежи.

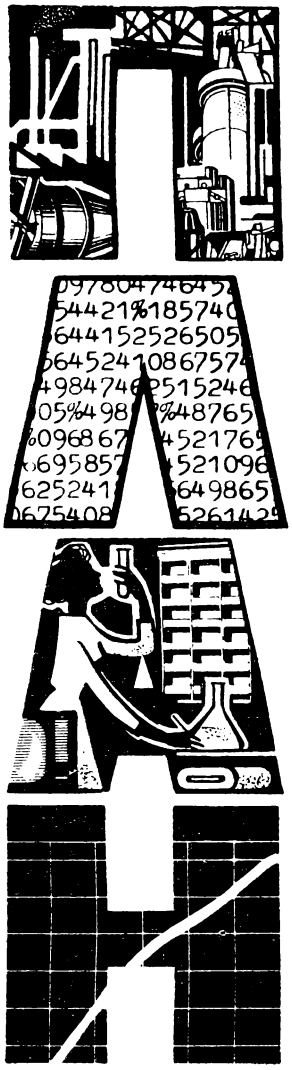
Было бы, однако, неправильным рисовать работу общественных организаций на предприятиях одним розовым цветом.

К сожалению, в ней еще немало шумихи, парадности, а проще говоря — показухи. Иной раз собрание или совещание проведено, «галочка» в плане поставлена, а дела как шли до этого, так и продолжают идти. Не всегда критика встречается доброжелательно, не везде рационализатор и изобретатель чувствует заботу и поддержку. Нам еще многое предстоит сделать, чтобы выполнить один из важнейших заветов Ленина — привлечь к участию в руководстве производством каждого трудящегося.

Казалось бы, на этом можно окончить рассказ об организации предприятия. На самом же деле еще многое не сказано. Разве на заводе мы только трудимся? Вот раздался гудок. Смена окончена. Многие рабочие и работницы переоделись и идут домой. Многие, но не все. Десятки рабочих с книгами под мышкой спешат в техникум, который разместился в первом этаже заводоуправления. Многие остались заниматься в цехах, у рабочих мест. Группа молодых рабочих пересекла площадь и направилась в клуб, на занятия кружков самодеятельности. На заводской стадион спешат футболисты, штангисты, легкоатлеты. В кабинете главного инженера собрались энергетики: у них третий вечер идет техническая конференция. Полно людей в завкоме: здесь обсуждают итоги соревнования в прошлом месяце и решают, какие цехи вышли на первые места. В партийной библиотеке завода собрались пропагандисты — обменяться мнениями о том, как прошла теоретическая конференция. Шумно в комитете комсомола: руководители бригад коммунистического труда обсуждают вызов на соревнование, присланный с другого завода. Радиоузел разносит по всему зданию легкую музыку, но, хотя вальсы очень приятные, в редакции многотиражной газеты морщатся: шум мешает внимательно читать полосы завтрашнего номера.

Работа закончилась, но жизнь предприятия продолжается, потому что завод — это не только место, где работают. Завод — это дружный коллектив, здесь у каждого есть близкие друзья, уважаемые старшие товарищи. Поэтому если дома нет особенно спешных дел, то и уходить отсюда не хочется. Занятие здесь всегда найдется, и если даже кто-то еще не записался ни в один кружок, ни в одну секцию, то все равно интересно посмотреть и послушать, как занимаются другие, поглядеть на выставку, которую организовали изобретатели...

Вот теперь мы немного более подробно познакомились с тем, что такое предприятие. Это самое главное звено в хозяйстве. Много требуется сил и знаний, чтобы предприятие работало четко и слаженно. Тут важна работа каждого.



Большая сила

Задача для пятого класса.— Отчего бывают кризисы.— С чего надо было начать.— 50 планов ГОЭЛРО! — Как управлять.— Сколько требуется вагонов.— Нужен ли уголь? — Главный критерий.— Предприятия составляют планы.— «Секретное оружие»?..

В задачнике для пятого класса есть такая задача: заказ на сумму 154 280 рублей поручили выполнить одновременно трем заводам. Как распределить между ними заказ, если производительность первого и второго заводов относится как 5 : 3, а производительность третьего завода на 25 процентов меньше, чем первого и второго заводов вместе?

Мы не будем решать эту задачу. Мы ее... продолжим. В самом деле, ведь возникает много других вопросов. Что такое производительность завода и кто ее определяет? Каких специальностей рабочие нужны, чтобы выполнить заказ, и имеются ли они на этих заводах? А если их нет, то кто и где их подготовит? Какие материалы нужны заводам, чтобы выполнить заказ, и откуда лучше всего послать им эти материалы? Откуда получают электроэнергию и сколько ее нужно каждому заводу? И еще один вопрос — самый главный: как это получается, что и заказ распределен, и материалами заводы обеспечены, и вагоны поданы, чтобы отвезти продукцию, когда ее изготовят?

Вот сколько вопросов мы перечислили. Можно еще столько же их задать. И это о трех заводах, а в нашей стране, как уже было сказано, государственных промышленных предприятий десятки тысяч. Каким образом они работают согласованно?

Один человек может работать так, как ему нравится: сразу сделать всю работу, а потом отдыхать или устраивать перерывы на отдых через каждый час, работать утром или вечером. Но если вместе трудятся два человека, им уже нужно договориться и действовать по плану. А то может получиться так, что один выйдет на работу, а другой не придет. Тем более нужен план, если трудится целая бригада, цех или завод. Что же говорить о всем хозяйстве!

Правда, в далекие времена и даже лет сто назад острой потребности в планировании не ощущалось. Предприятия были небольшими, они обслуживали главным образом близлежащие города и села. Большинство населения жило в селах, питалось продуктами со своего поля и огорода, мало что покупало и продавало. Конечно, государства торговали друг с другом, и внутри стран существовала торговля, но она была незначительной и широкие массы народа мало затрагивала. Хотя предприятия тогда работали вслепую, наугад,— то ли купят товар, то ли нет,— но промышленность была развита слабо и большой роли это не играло. Связь между отдельными районами страны, а тем более между странами была слабая, и нужды в планировании развития хозяйства не было. Все равно как на дороге, где редкое движение автомобилей. Зачем там регулировщик?

Но с течением времени положение изменилось. В конце XIX и в начале XX века промышленность и транспорт получили большое развитие. Широко стали применять электричество. Появились сотни новых отраслей. Мощные паровозы и пароходы, а затем и самолеты ускорили перевозку товаров, приблизили друг к другу самые далекие страны. Развитие каждой отрасли

хозяйства, каждого района страны, каждой отдельной страны стало зависеть от состояния дел в других отраслях, районах, странах. Взаимные связи так переплелись, что необходимо было ввести какую-то систему, подчинить хозяйство какому-то плану.

Но при капитализме планирование всего народного хозяйства невозможно. Почему же? Неужели в капиталистических странах не могут обучить и подготовить хороших плановиков? А вот почему.

В капиталистических странах предприятия частные, принадлежат отдельным людям или небольшим группам людей, компаниям. Каждый капиталист думает не о том, как лучше удовлетворить потребности народа, а как больше получить прибыли. Из-за этой прибыли хозяева из рабочих все соки выжимают и друг с другом насмерть грызутся. Каждый хочет продать побольше, а для этого нужно отбить покупателей у другого производителя. Миллионы долларов тратятся на то, чтобы убедить покупателя приобретать подтяжки такой-то фирмы или пить такую-то настойку. Каждый старается сделать побольше. А сколько нужно товаров, никто не знает. Появляются излишки товаров, они заполняют все склады, все магазины. Капиталисты прекращают производство, закрывают предприятия, миллионы людей становятся безработными, голодают. Начинается кризис.

Почему же люди голодают? Почему они ходят в рваных ботинках и потертых брюках? Потому что произведено слишком много автомобилей, консервов, тканей, обуви и других изделий. Невероятно? Но это так. Конечно, на самом деле этих предметов нет в избытке, в действительности рабочие и крестьяне в капиталистических странах крайне нуждаются в тех самых вещах, которые накопились на складах и в магазинах. Но у рабочих и крестьян, эксплуатируемых капиталистами, нет денег, чтобы купить эти товары. Капиталисты же не только даром ничего не дадут, но и цены не снижают, чтобы прибыль не стала меньше. Вот и получается: с одной стороны горы продуктов, ожидающих покупателей, с другой — миллионы людей, которым эти товары нужны, но не доступны.

«Трагическая ирония заключается в том,— писала американская газета «Ньюс кроникл»,— что в Нью-Йорке мужчины и женщины терпят муки голода, тогда как в Айове по распоряжению правительства уничтожают десятки тысяч поросят, а в Канзасе и Небраске фермеры сжигают свой хлеб». Понимая, что кризисы подтачивают капиталистический строй, и опасаясь революционных взрывов, капиталисты в послевоенный период

уделяют много внимания и средств изучению спроса, быстрому переключению производства с одних товаров на другие. В этой области некоторые буржуазные страны достигли известных успехов, и нам следует все полезное у них позаимствовать. Но никакие электронно-вычислительные машины и телетайпы не излечат капитализм от его роковой болезни — противоречия между тем, что производство по сути своей имеет общественный характер, а результаты его присваиваются узкой группой крупных собственников. Именно в этом — органическая неотвратимость кризисов при капитализме.

Кризисы перепроизводства потрясают капиталистические страны каждые 8—10 лет. Чтобы их преодолеть, империалистические государства нередко прибегают к войнам: война требует боеприпасов, вооружения, продовольствия и обмундирования. Война превращает безработных в солдат. Кризис 1937—1938 годов был прерван второй мировой войной, кризис 1949 года — агрессией США в Корее, спад 1956—1958 годов империалисты пытались прервать разбойничьим нападением Англии, Франции и Израиля на Египет, вооруженной интервенцией Соединенных Штатов и Англии на Среднем и Ближнем Востоке, провокациями США на Дальнем Востоке. Гонка вооружений и военная агрессия во Вьетнаме играют для США такую же роль в наше время.

Однако подготовка к войне в конце концов еще более углубляет кризисы, так как большие налоги, которые империалистические государства выкачивают из трудящихся, чтобы покрыть военные расходы, еще больше снижают возможности населения покупать товары и увеличивают запасы непроданных товаров на складах. Одной ногой выползая из трясины, империалистические страны еще глубже погружаются в нее другой. И это не случайно: кризисы — органическая, смертельная болезнь капитализма, свидетельство его дряхлости и обреченности. Чтобы не было кризисов, не должно быть и капитализма.

В капиталистических странах идет борьба за прибыль не только между капиталистами, продающими одни и те же товары, например автомобили. Борьба, или, как ее называют, конкуренция, ведется и между разными отраслями. Если широко внедряются пластмассы, будут меньше покупать стали, меди, алюминия, и владельцы металлургических предприятий изо всех сил стараются задержать производство пластмасс. Они покупают изобретения и прячут их, покупают конкурирующие предприятия и закрывают их и т. д. Если построить много гидростанций, меньше будут покупать нефти и угля. И владельцы

шахт и нефтепромыслов стараются не допускать возведения гидростанций, скупают земельные участки, где предполагается строительство, а затем отказываются их продать, с помощью подкупленных лиц тормозят принятие законов о сооружении станций, делают все, чтобы задержать осуществление принятых проектов.

В капиталистических странах конкуренция идет непрерывно. Железнодорожный транспорт борется с водным и автомобильным, со всеми ими воюет воздушный транспорт. Угольная промышленность конкурирует с нефтяной, с гидростанциями, черная металлургия — с цветной, естественные продукты (шерсть, хлопок, каучук и др.) — с искусственными, кино — с телевидением. Идет смертельная борьба всех против всех. Сильный безжалостно уничтожает слабого. Ежегодно закрываются тысячи предприятий, задушенных конкуренцией.

О каком же планировании можно говорить в подобных условиях?!

Некоторые государственные деятели капиталистических стран пытались планировать развитие народного хозяйства, но у них ничего из этого не выходило и никогда не выйдет.

Из сказанного не следует, что на капиталистических фабриках и заводах царит хаос. Нет, внутри предприятий работа организована четко, но планирования нет и на каждом отдельном предприятии. Ведь товары выпускаются для продажи на рынке, а будет ли спрос на них — неизвестно.

Советский Союз — первая страна, начавшая планировать развитие народного хозяйства. По нашему пути потом пошли другие социалистические страны.

В социалистическом обществе при помощи планирования достигается согласованная деятельность всех отраслей народного хозяйства, предприятий и хозяйственных учреждений. В плане развития народного хозяйства, который утверждает правительство, указано, что надо произвести, кто будет производить, откуда доставят материалы и куда пойдет продукция. В плане указывается, где и что строить, сколько людей и чему обучать, сколько выпустить книг и кинофильмов, сколько продать товаров. Заготовки продуктов и перевозки, организация курортов и поиски полезных ископаемых — все предусмотрено в плане. В результате планирования народное хозяйство нашей страны развивается не вслепую, а целеустремленно, таким образом, что мы постепенно, но непрерывно приближаемся к нашей заветной цели — коммунизму.

В нашей стране как только свершилась Великая Октябрь-

ская социалистическая революция, приступили к планированию хозяйства.

Великие создатели революционной теории Маркс и Энгельс много раз говорили о том, что после своей победы пролетариат не будет вести хозяйство так, как ведут его капиталисты, а превратит его в плановое. Еще более подробно о необходимости планирования писал накануне революции Владимир Ильич Ленин.

Положение в стране настойчиво требовало, чтобы хозяйство велось по плану. К осени 1917 года уже три года шла первая мировая война, к которой царское правительство страну не подготовило. Не было топлива, предприятия и транспорт работали с перебоями. Миллионы крестьян были взяты в сол-

даты, их хозяйства, оставленные на стариков и женщин, разорялись. Хлеба и других продуктов не хватало. Деньги совершенно обесценились. Буржуазное Временное правительство выпускало их листами, без номеров и серий, как этикетки к пивным бутылкам. В первое время после победы пролетарской революции многие предприятия еще оставались частными, и хозяева нарочно тормозили работу, стремились задушить революцию костлявой рукой голода.

С чего начать? Тут нетрудно было и растеряться. Тем более что опыта управления страной у коммунистов не было. Но не такова наша Коммунистическая партия, чтобы бояться трудностей. Под руководством великого Ленина и его соратников партия сплотила вокруг себя рабочих и трудящихся крестьян и принялась восстанавливать страну. Прежде всего, говорил Ленин, нам нужны учет и контроль, необходимо учесть каждый пуд хлеба, каждую тонну угля и металла, строго контролировать, куда они расходуются. Социализм — это учет. Так говорил Ленин.

...Осенью 1920 года в Москву приехал английский писатель Герберт Уэллс. Он написал много известных фантастических романов. Один из них называется «Машина времени». Достаточно сесть в эту машину и нажать рычаг, чтобы перенестись на сотни лет назад, в древнюю Грецию или Египет, или на сотни лет вперед — по желанию пассажира. Уэллс подробно описал одно такое путешествие в будущее.

Уэллс увидел в Петрограде и Москве остановившиеся электростанции и предприятия, заколоченные магазины. Хлеба рабочим выдавали по 200—300 граммов в день, да и тот был с примесью картофеля. Не была закончена война с врагами — белогвардейцами и иностранными захватчиками.

Писателя принял в Кремле Владимир Ильич. Он рассказал ему о подготовке плана электрификации страны. Сотни ученых и инженеров определяли запасы угля и нефти, торфа и водной энергии, проектировали станции, подсчитывали, как лучше использовать электричество. Уэллс иронически слушал «кремлевского мечтателя», как назвал он В. И. Ленина в своей книге «Россия во мгле», и не скрывал, что не верит в возможность выполнения плана: автор романа о машине времени не умел, видимо, пользоваться этой машиной... «Приезжайте снова через десять лет»,— пригласил его Ленин.

План электрификации был утвержден на VIII съезде Советов РСФСР. Вот как рисует этот момент Алексей Николаевич Толстой в романе «Хождение по мукам»:

«В пятиярусном зале Большого театра в тумане, надышанном людьми, едва светились сотни лампочек красноватым накалом. Было холодно, как в погребе. На огромной сцене, с полотняными арками в кулисах, сбоку близ тусклой рампы, сидел за столом президиум. Все они, повернув головы, глядели в глубь сцены, где с колосников свешивалась карта Европейской России, покрытая разноцветными кружками и окружностями,— они почти сплошь заполняли все пространство. Перед картой стоял маленький человек, в меховом пальто, без шапки; откинутые с большого лба волосы его бросали тень на карту. В руке он держал длинный кий и, двигая густыми бровями, указывал время от времени концом кия на тот или иной цветной кружок, загоравшийся тотчас столь ярким светом, что тусклое золото ярусов в зале начинало мерцать и становились видны напряженные, худые лица, с глазами, расширенными вниманием...

Поднимая кий, он указывал на будущие энергетические центры и описывал по карте окружности, в которых располагалась будущая новая цивилизация, и кружки, как звезды, ярко вспыхивали в сумраке огромной сцены. Чтобы так освещать на коротенькие мгновения карту, понадобилось сосредоточить всю энергию московской электростанции, даже в Кремле, в кабинетах народных комиссаров, были вывинчены все лампочки, кроме одной — в шестнадцать свечей.

Люди в зрительном зале, у кого в карманах военных шинелей и простреленных бекеш было по горсти овса, выданного сегодня вместо хлеба, не дыша, слушали о головокружительных, но вещественно осуществимых перспективах революции, вступающей на путь творчества...»

Это был Государственный план электрификации России, теперь уже известный всему миру. Сокращенно он назывался планом ГОЭЛРО. Когда Уэллс вновь приехал в СССР (это было в 1931 году), план ГОЭЛРО был перевыполнен, а в наше время задания этого плана превзойдены во много раз. Так, например, в 1964 году в СССР за один день вырабатывалось в 3 раза больше электроэнергии, чем ее производилось в стране в памятный 1920 год, когда составлялся план ГОЭЛРО. Всего в 1964 году было произведено электроэнергии в 50 с лишним раз больше, чем намечал этот грандиозный план.

Владимир Ильич придавал плану ГОЭЛРО огромное значение. Он указывал, что это вторая программа нашей партии. *«Коммунизм — это есть Советская власть плюс электрификация всей страны»* — так писал Ленин.

По мере того как народное хозяйство восстанавливалось и развивалось, планирование становилось все более широким и глубоким. А когда разрушенное хозяйство было полностью восстановлено, был разработан первый пятилетний план — на 1928—1932 годы. С тех пор слово «пятилетка» вошло в языки всех народов.

Первый пятилетний план был выполнен до срока — за 4 года и 3 месяца. Было построено свыше 1500 одних только промышленных предприятий, среди них — такие, как автомобильный завод в городе Горьком, Днепровская ГЭС, завод подшипников в Москве и многие другие очень важные предприятия.

Вслед за первой пятилеткой были успешно выполнены вторая, третья и после окончания Великой Отечественной войны — четвертая пятилетка; в 1955 году был выполнен пятый пятилетний план, а затем и план на семилетие — с 1959 по 1965 год. За эти годы наша Родина совершила огромный скачок вперед.

Некоторые буржуазные экономисты распространяют небылицы о том, что планирование народного хозяйства требует жесткой централизации, что плановая экономика якобы не совместима с инициативой, самодеятельностью местных органов. В «доказательство» приводят примеры вроде тех, что даже на этикетках бутылок минеральных вод указывалось название Министерства промышленности продовольственных товаров СССР...

Хотя пример в отношении этикеток до 1957 года соответствовал действительности, мнение о том, что управление народным хозяйством при социализме обязательно должно осуществляться во всех деталях из одного центра, неверное. Да, в определенные периоды своего развития народное хозяйство нашей страны было весьма централизованным, но это было вызвано не принципами и особенностями социализма, а конкретными историческими условиями. Как только менялись условия, отпадала нужда в жестком регулировании хозяйства, и советская экономика возвращалась к присущей ей широкой и подлинной демократии, ибо социализм — это прежде всего самодеятельность, инициатива миллионов трудящихся.

Впервые конкретно о формах и методах управления обобществленными предприятиями писал и говорил В. И. Ленин. В работах Маркса и Энгельса на этот счет, естественно, могли быть лишь самые общие, принципиальные высказывания. В их время для подробных научных обобщений не было необходимых данных. Взгляды Маркса и Энгельса сводились к тому, что при

социализме предприятия будут обобществлены, они будут работать по единому плану; исчезнет конкуренция и вызываемое ею расточительство; удовлетворение потребностей общества явится побудительной причиной развития производства.

Как видно из этого краткого изложения, основоположники научного социализма дали нам много очень важных указаний. Развивая высказанные ими мысли и обобщая хотя и небольшой, но богатый опыт развития экономики после Октябрьской революции, Ленин более подробно охарактеризовал сущность социалистической системы руководства народным хозяйством. Коротко говоря, его указания сводились к следующему.

Предприятия, ставшие собственностью народа, должны работать на основе единого плана, составленного в центре, но с обязательным широким участием представителей мест. Такой план обеспечивает правильный выбор решающего направления в развитии хозяйства, уменьшает распыление ресурсов, создает основу для быстрого продвижения вперед. Классическим образцом подобного перспективного плана при жизни Ленина был план электрификации России — ГОЭЛРО.

Однако, обеспечивая единство в основном, в главном, план оставляет широчайшее поле деятельности для проявления максимальной инициативы на каждом предприятии, в каждом учреждении. С присущей ему неотразимой силой убеждения Ленин не уставал бороться против попыток установить единый шаблон для огромных и различных частей страны. Снова и снова он доказывал, что единство в главном немыслимо в социалистическом обществе без самой широкой и полной демократии для каждого предприятия. Одинаково ошибочными и вредными были признаны как бюрократическая стрижка всех под одну гребенку, так и недисциплинированность и разброд. Демократия на местах — на основе единого плана; единоначалие руководителя предприятия, но в сочетании с широкими правами профсоюзов, с коллективными договорами, с критикой и самокритикой; без конкуренции, но с соревнованием; без погони за прибылью как за самоцелью, но на основе хозяйственного расчета, соблюдая строжайшую бережливость, накапливая по рублям средства для индустриализации страны,— вот принципы социалистического хозяйствования. Ленин назвал эти принципы демократическим централизмом.

Все развитие нашего народного хозяйства полностью подтвердило научную обоснованность и правильность учения В. И. Ленина.

Сразу же после национализации предприятий, в конце

1917 и в первой половине 1918 года, на предприятиях создавались иногда выборные, иногда назначенные заводоуправления. На местах были организованы советы народного хозяйства (совнархозы). В каждом городе и поселке трудящиеся строили планы дальнейшей работы и тут же приступали к претворению этих планов в жизнь. Централизация была минимальная, инициатива мест — самая широкая.

Вскоре, однако, все резко изменилось. Летом 1918 года началась гражданская война. Затем последовала интервенция 14 иностранных государств. Страна превратилась в окруженный со всех сторон врагами вооруженный лагерь. Материальные ресурсы были крайне ограниченны, и их, естественно, пришлось централизовать. Именно тогда — с середины 1918 и до 1921 года в Советской республике существовала необычайно централизованная, жесткая система хозяйствования: без распоряжения свыше предприятие не имело права отпустить ящик гвоздей или кусок ткани...

Вытекала ли эта централизация из сущности или принципов социализма? Нет! Она была результатом особых исторических условий: войны, интервенции, разрухи и голода. Как только эти условия изменились, ослабла централизация. С 1921 до 1932—1933 годов централизация была незначительна. Высший совет народного хозяйства в Москве и совнархозы на местах осуществляли общее руководство предприятиями, имевшими весьма широкие права: они продавали подавляющее большинство видов продукции на основании двусторонних договоров с потребителями, в большинстве случаев сами договаривались о ценах, выдавали (до 1930 года) и принимали векселя [1], вступали в акционерные и другие общества и компании и т. д.

Вторично централизм усилился в середине тридцатых годов. Чем это было вызвано? Как и в первый раз, усилением угрозы военного нападения на нашу страну Японии и фашистской Германии. Наряду с этим действовала и чисто экономическая причина — разделение непрерывно разраставшейся промышленности на отдельные отрасли.

Дореволюционная Россия не имела сколько-нибудь четко оформленных отраслей машиностроения, цветной металлургии, химии, строительных материалов. Эти и многие другие отрасли народного хозяйства бурно росли в годы первой и второй пяти-

---

[1] Вексель — обязательство (вроде расписки, но на специальном бланке) уплатить определенную сумму денег в указанный в векселе срок.

леток. В подобных условиях руководство множеством самых разнородных производств каждым отдельным совнархозом, не располагавшим достаточным числом квалифицированных специалистов, не обеспечивало единства технической политики, кооперирования предприятий, необходимого сосредоточения средств на решающих участках. В период становления десятков отраслей промышленности необходимо было создавать более узкие, но зато и более квалифицированные органы управления. На смену территориальным советам народного хозяйства пришли ведомства, организованные по отраслевому признаку для всей страны,— министерства. Условия второй мировой войны и восстановления причиненного ею ущерба, естественно, могли лишь усилить централизацию в руководстве народным хозяйством. Наряду с этими объективными причинами с течением времени все больше начинало сказываться стремление во всех деталях регулировать работу предприятий из центра и тогда, когда в этом не было нужды. Постепенно административные методы руководства начали преобладать над экономическими. Они стесняли самостоятельность коллективов предприятий, сдерживали тем самым технический прогресс. Производителям было трудно быстро и маневренно приспосабливаться к изменению спроса. Особенно большой ущерб был нанесен сельскому хозяйству детальной регламентацией, где и что сеять, как содержать скот и т. д.

На мартовском и сентябрьском Пленумах ЦК КПСС в 1965 году административные методы руководства народным хозяйством были осуждены. Была принята хозяйственная реформа, суть которой — в выдвижении на первый план экономических методов управления народным хозяйством. Но вернемся к вопросу о сроках.

Пять лет — немалый срок, но иногда нужно наметить план на больший период времени — на 10 или 15 лет. Например, чтобы представить себе развитие электрификации, 5-летний срок недостаточен: строительство крупной станции требует нескольких лет. Поэтому планы электрификации разрабатываются на 10—15 лет. Например, у нас действует 15-летний план электрификации железнодорожного транспорта.

Пятилетние и более длительные планы называют перспективными планами. Они рассчитаны на много лет вперед и являются основными плановыми документами. Как лучи прожектора рассекают тьму ночи и далеко вперед освещают путь локомотиву, так и перспективные планы делают видимым будущее: новый город, канал среди песков, новые машины.

Но одних перспективных планов недостаточно. Нужны планы на каждый год и на каждый месяц. Такие планы называют текущими. Годовой план разбивается на четверти, кварталы. Первый квартал — с января по март, второй — с апреля по июнь, третий — с июля по сентябрь и четвертый — с октября по декабрь. Квартальные планы распределены по месяцам. На предприятиях бывают еще более кратковременные планы, их называют оперативными: на декаду, на сутки, на смену. Многие предприятия работают по часовому графику; они знают, сколько продукции следует произвести каждый час.

Кто же составляет планы и как это делается?

До недавнего времени порядок был такой: Государственный плановый комитет Совета Министров СССР (Госплан СССР) разрабатывал пятилетние планы и представлял их на утверждение правительства. После того как планы были утверждены, Госплан СССР сообщал союзным республикам и министерствам задания. Госпланы союзных республик и плановые отделы министерств составляли пятилетние планы по республикам и министерствам, и на основании этих планов утверждались пятилетки для предприятий, областей и районов.

Такой же порядок был и при разработке годовых планов. Правительство ежегодно утверждало годовой народнохозяйственный план, в котором были указаны задания на каждый из четырех кварталов года, а до 1947 года планы утверждались на каждый квартал.

Однако жизнь показала, что такой порядок планирования имеет серьезные недостатки. Почему же не следует планировать так, как это делалось?

Во-первых, получалось, что план шел сверху вниз, из Госплана СССР до предприятия и района, а не наоборот. Но работники Госплана Союза, какими бы опытными и квалифицированными они ни были, не могли, разумеется, знать всех условий и возможностей на местах, а инициатива мест такой системой планирования несколько принижалась.

Во-вторых, стремление охватить все сверху приводило к тому, что план был очень громоздким, в нем были тысячи цифр. Составление и утверждение плана затягивалось. Нередко план приходил на предприятие в марте, а то и в апреле.

В-третьих, так как при составлении плана все местные условия не были известны, в план приходилось часто вносить изменения. Бывало, в течение года план для предприятия менялся много раз. Имелись случаи, когда окончательный план утверждался для предприятий... в декабре, за несколько дней до конца года.

Но самым большим недостатком было то, что каждый год планирование начиналось как бы заново. Начиная в каком-либо году строительство или освоение сложной машины, коллектив предприятия не мог твердо знать, что ждет его в следующем году: дадут средств больше или меньше? Каждый раз менялись поставщики, строительные организации, потребители. Частое составление и изменение планов так загружало плановые органы, что у них мало оставалось времени, чтобы изучать и контролировать выполнение плана, находить и распространять передовой опыт.

Как же теперь составляется план развития народного хозяйства?

Госплан СССР вместе с союзными республиками и министерствами разрабатывает контрольные цифры, то есть самые основные, ведущие показатели развития народного хозяйства на 5 лет. После обсуждения эти показатели сообщаются министерствам и местным Советам депутатов трудящихся, предприятиям и стройкам. Последние, исходя из контрольных цифр, разрабатывают подробные перспективные планы с распределением заданий по годам. Планы обсуждаются коллективами предприятий и строек и вступают в действие после того, как их утвердят министерства. Следовательно, теперь имеется полная возможность самым широким образом проявлять инициативу, разрабатывать мероприятия, позволяющие выпускать продукцию быстрее, лучше и дешевле.

На основании планов предприятий министерства составляют планы развития соответствующих отраслей, а союзные республики — планы республик и, наконец, Госплан СССР — перспективный план развития народного хозяйства страны. При таком порядке чем большую территорию охватывает план, тем меньше в нем может быть показателей: незачем каждую мелочь записывать. Госплан СССР теперь планирует лишь действительно самые основные показатели.

Наведен порядок и в планировании нового строительства. Ныне составляют план не на один год, а на весь период строительства, до ввода сооружения в эксплуатацию. Точно известно, сколько и когда будет выделено материалов и денег, какой объем работ надо выполнить. Следует, однако, сказать, что изложенная здесь схема разработки планов на практике еще не получила должной четкости. Еще нередки случаи, когда главки и министерства мало учитывают проекты, представленные предприятиями. Особенно большая работа предстоит в области внедрения непрерывного планирования. Переход от одного

года к другому все еще вызывает перебои и нарушает ритм в хозяйстве. Все это очень нелегкие задачи; экономическая наука и хозяйственная практика должны еще многое сделать, чтобы «отладить» механизм планирования.

Значит, в основе планирования лежит перспективный план. Госплан Союза ССР теперь имеет возможность глубоко изучать ход выполнения плана, продумывать наметки на будущее.

Но вот вопрос: неужели можно на 5 лет вперед все предусмотреть так, что показатели выполнения плана по отдельным годам будут точно выполняться? Конечно, такая абсолютная точность вряд ли возможна. Если потребности народного хозяйства вызовут необходимость внести важные изменения в годовые задания, Госплан СССР представит правительству проект этих изменений и, если он будет одобрен, сообщит новые основные задания министерствам и союзным республикам, а те — предприятиям.

После того как мы рассмотрели порядок составления и утверждения планов, попробуем разобраться в том, как же разрабатываются самые задания. Начинается все с контрольных цифр. Они потому называются контрольными, что позволяют проверять, правильно ли направляется развитие народного хозяйства, обеспечивается ли первоочередное развитие отраслей, производящих средства производства, увязаны ли между собой все разделы плана, выполняется ли требование Коммунистической партии о неуклонном улучшении жизни народа. Контрольные цифры — это отвес, без которого не обойтись, когда возводят стены будущего. Так, XXIII съезд КПСС, утвердив основные показатели плана на 1966—1970 годы, дал стране программу развития народного хозяйства на эти 5 лет.

Составить контрольные цифры — дело сложное. С чего начать? Начинают с установления объема производства решающих для народного хозяйства продуктов. Определяют, сколько их можно выпустить и что для этого нужно сделать. Эти цифры становятся основой, каркасом всех планов. Все остальные отрасли развиваются на основе этих главных и ведущих отраслей. А как узнать, что основное и сколько его нужно? Тут мы должны рассказать об основной экономической задаче нашей страны.

Чтобы узнать, какая страна более развита, сравнивают производство важнейших изделий. Это правильно, но недостаточно. Советский Союз выплавлял в 1965 году 91 миллион тонн стали в год, а Англия — 27,4 миллиона тонн. Наша страна впереди. Но населения в СССР в 4 с лишним раза больше, чем в Англии.

Значит, сопоставлять нужно не только общий объем производства стали, но и количество стали, приходящееся на каждого гражданина страны, или, как говорят, на душу населения. Возьмем простой пример: в одном городе курсируют 100 автобусов, а в другом — 200. В котором лучше обслуживается население? Это трудно сказать. Еще надо знать, сколько пассажиров обслуживает один автобус в каждом городе. Если во втором городе пассажиров втрое больше, то, видимо, в первом обслуживание лучше. Так с любым продуктом. Но многие никак не могут понять, почему производство всех изделий нужно считать на душу населения. Ботинки или масло — это понятно, говорят они. Ну, а, скажем, сталь или электроэнергию зачем? Ведь ее каждый в отдельности не потребляет. Это только так кажется, что каждому в отдельности не нужно стали или электроэнергии. В действительности она очень нужна.

Вот, скажем, пассажиры ждут поезда и беспокоятся, получат ли на него билеты. А почему билетов не хватает, особенно летом, в период отпусков? Потому что вагонов мало. Если бы пассажирских вагонов было в 3 раза больше, можно приходить за 2 минуты до отхода поезда, брать билеты и ехать. Но вагоны изготовляются из металла, из него же делают станки, на которых обтачивают детали для вагонов.

Давайте посчитаем. Допустим, что из Москвы во Владивосток отправляется в сутки один поезд, и взять билеты трудновато. Надо бы еще один. Много ли для этого требуется вагонов? В составе обычно 13—14 вагонов. Значит, нужно добавить 13 вагонов в день в Москве и столько же во Владивостоке, чтобы навстречу друг другу шли. Выходит 26 вагонов в день. Поезд до Владивостока идет 9 суток. Следовательно, чтобы в каждые сутки отправлялось два поезда вместо одного, надо добавить 234 вагона (26×9). Много это или мало? В 1964 году промышленность выпустила всего 2018 пассажирских вагонов. Выходит, более 11 процентов годового производства вагонов надо потратить, чтобы добавить всего один поезд в сутки на одном направлении.

А нельзя ли выпускать в год не 2018 вагонов, а, скажем, 5018? Можно, да не хватает металла. Ведь из металла делают не только вагоны, но и приемники, телевизоры, фотоаппараты, велосипеды, мотоциклы, автомашины, коньки. Или, скажем, мебель. Для ее производства нужны лесоматериалы, то есть снова необходим металл для изготовления электропил и трелевочных тракторов, передвижных электростанций и железнодорожных путей. И так с любым продуктом.

Вот когда мы будем производить на душу населения металла, топлива, электроэнергии, цемента, сахара, масла, мяса и других продуктов больше, чем в главных капиталистических странах, тогда товаров будет изобилие. Но для этого нужно время. Владимир Ильич Ленин говорил, что после победы пролетарской революции соревнование между нашей страной и капиталистическими переносится в область экономики, народного хозяйства. Какая система — социалистическая или капиталистическая — окажется более жизнеспособной, прогрессивной, та и победит. Ленин предсказывал полную победу социализма в мировом соревновании. Жизнь и на этот раз подтвердила Ильичевы слова.

Темпы роста национального дохода на душу населения

(в процентах)

	1950 год	1964 год		1950 год	1964 год
СССР	100	268	Англия . . .	100	134
США	100	124	Франция . . .	100	169

В таблице показано, в каком темпе развивалась экономика СССР и важнейших капиталистических стран.

Буржуазные экономисты, чтобы скрыть истину, выдвигают такой довод против сравнения в процентах: в СССР, говорят они, производится меньше чугуна, стали и ряда других продуктов, чем в США, поэтому проценты не показательны. Если, например, за год производство электроэнергии возрастет на 50 миллиардов киловатт-часов, то в СССР это составит 11 процентов, а в США лишь 5. Поэтому, говорят буржуазные экономисты, нужно сравнивать не проценты прироста, а абсолютный размер прироста, то есть прирост в тоннах, кубометрах и т. д.

Что же, сравним абсолютный размер. С 1951 по 1964 год абсолютный прирост в среднем за год составил:

	СССР	США
По чугуну (в миллионах тонн)	3,1	1,3
» стали » » »	4,1	1,9
» углю » » »	18,5	—4,0

Продолжение

	СССР	США
По нефти в миллионах тонн	13,3	8,0
» цементу » » »	3,9	1,7
» шерстяным тканям (в миллионах метров)	15,5	—13,8[1]
» электроэнергии (в миллиардах киловатт-часов)	24,4	49,3

Выходит и по абсолютным цифрам тот же результат. В Советском Союзе абсолютный прирост многих важнейших промышленных изделий был значительно выше, чем в Соединенных Штатах Америки. А ведь доля США в производстве всех капиталистических стран очень велика. Следовательно, увеличивая не только относительно, но и абсолютно выпуск продукции в бóльших размерах, чем в США, наша Родина добилась принципиально важной победы.

Правда, превышение абсолютного прироста производства достигнуто не по всем видам продукции. По добыче газа, производству электроэнергии, ряда важных химических продуктов и некоторых других товаров США еще впереди СССР.

Кто идет быстрее, тот обязательно сокращает расстояние между собой и идущими впереди. Советский Союз, приступив к выполнению первого пятилетнего плана, был очень далек от Соединенных Штатов Америки по выпуску продукции на душу населения. Но мы двигались быстрее! Интервал сократился, хотя он еще не мал. В США производилось на душу населения больше, чем в СССР:

	1929 год	1937 год	1950 год	1955 год	1964 год
Электроэнергии	в 24 раза	в 5,5 раза	в 5,1 раза	в 4,4 раза	в 2,9 раза
Угля	» 18,2 »	» 4,8 »	» 2,7 »	» 1,6 »	» 1,1 »
Нефти	» 12,7 »	» 7,8 »	» 8,4 »	» 5,7 »	» 2,0 »
Стали	» 15,2 »	» 3,7 »	» 3,8 »	» 2,8 »	» 1,7 »
Цемента	» 17,3 »	» 4,7 »	» 4,6 »	» 2,7 »	» 1,2 »
Хлопчатобумажных тканей	» 4,0 »	» 3,8 »	» 3,6 »	» 2,4 »	» 1,8 »
Обуви кожаной	» 6,0 »	» 2,9 »	» 2,9 »	» 2,5 »	» 1,5 »

[1] Знак минуса означает уменьшение производства.

В этой таблице не случайные годы указаны: 1929-й — начало первой пятилетки, 1937-й — конец второй, 1950-й — окончание четвертой и 1955-й — конец пятой пятилетки и, наконец, 1964-й — последний год, по которому опубликованы окончательные отчетные данные. Каждая пятилетка — ступень к победе! Семилетка еще более приблизила нас к заветной цели.

После того как решено, сколько и каких продуктов производить, необходимо определить, сколько новых предприятий надо построить. Но сперва подсчитывают, что могут сделать действующие предприятия, насколько их можно расширить, а уже потом решают, сколько и каких предприятий нужно строить заново и что для этого требуется. Каждое предприятие разрабатывает перспективный план и заявляет, сколько ему нужно нового оборудования, какие цехи следует построить. Министерства проверяют эти расчеты, лишнее исключают и сдают свой проект в Госплан. В Госплане СССР заявки республик рассматривают и подсчитывают. И часто приходится из нужного отбирать самое нужное, а из самого нужного — крайне необходимое. А остальным приходится отказывать, потому что страна пока не располагает таким числом стропителей и таким количеством материалов, чтобы удовлетворить все заявки республик. Вот и приходит на завод телеграмма: «Вашему предприятию лимиты выделены быть не могут». Что делать? Можно бы обидеться и сказать: «Не даете — не надо. Не будем производство увеличивать. Посмотрим, как обойдетесь без наших моторов!» Но это было бы по-детски. На кого обижаться? На свое Советское государство? Поэтому, получив отказ, руководители предприятий не обижаются, а собирают народ и начинают на месте искать выход из положения. И находят. Вот, например, станкостроительный завод имени Серго Орджоникидзе. Здесь с каждым годом выпускают все больше и больше продукции, а производственная площадь остается прежней. Как быть? На заводе производят автоматические линии станков, каждая из которых занимает площадь в 250 квадратных метров. А что, если ее собирать в цехе не всю, а по частям и в таком виде отгружать заказчику? Вот и найден выход.

Для составления плана развития всей страны на 5 лет (а тем более на 10 или 15) нужно заглянуть вперед, представить себе, какой будет жизнь, например, в 1975 году. Тут нельзя сказать: «Поживем — увидим». Если не представить себе будущего, то и плана не составить.

Возьмем, к примеру, такой вопрос: что выгоднее строить — гидроэлектростанции или тепловые, работающие на угле или на нефти? Сначала кажется, что гидроэлектростанции выгоднее. Правда, строить их надо долго — не менее 5—6 лет. Приходится затоплять большие земельные площади, нести немалые расходы на перемещение сел и рабочих поселков. Зато после того, как станция построена, страна в течение десятков лет получает очень дешевую, почти даровую энергию. Себестоимость 10 киловатт-часов на Волжской ГЭС имени В. И. Ленина составляет менее 2 копеек, тогда как на тепловых — в среднем около 8 копеек. На каждом киловатт-часе экономится 0,6 копейки, а в год станция вырабатывает не менее 10 миллиардов киловатт-часов! В течение нескольких лет полученная экономия возвращает народному хозяйству все затраты на строительство, и станция становится как бы даровая. Поэтому-то в послевоенный период основное внимание было уделено строительству гидростанций. В строй вступили крупнейшие станции на Днепре, Волге, Каме, Иртыше, Ангаре и других реках.

Казалось бы, все хорошо, но вот что получается: в то время как по производству многих решающих изделий Советский Союз догоняет и перегоняет США не только в темпах, но и в количестве, по приросту электроэнергии СССР отстает. В нашей стране за период с 1951 по 1964 год выработка электроэнергии в среднем ежегодно увеличивалась на 24,4 миллиарда киловатт-часов, а в США — на 49,3 миллиарда. В чем же дело? А в том, что американцы строят главным образом тепловые станции и вводят их в строй не через 5—6 лет, а через 2—3 года. Значит, при планировании надо учитывать не только стоимость, но и время. Фактор времени никак не может быть забыт при разработке планов. Поэтому в семилетке был сделан упор на строительство тепловых станций. Мы должны в соревновании с капитализмом выиграть 10—15 лет!

Значит ли это, что народное хозяйство, выигрывая во времени, обязательно должно терять миллиарды рублей на топливе? Отнюдь нет! Конструкторы подсчитали, что при мощности турбины в 600 тысяч киловатт тепловые станции дадут энергию не намного дороже, чем гидравлические. Правда, создать такую турбину не просто. И еще одно. Сооружение тепловых электростанций обходится в несколько раз дешевле, чем строительство гидростанций равной мощности. За те 3—4 года, которые дополнительно ушли бы на строительство гидростанции вместо тепловой, страна получит немало электроэнергии. Эту экономию нельзя забывать.

А как быть с гидростанциями? Прекратить их создавать? Нет, конечно. Во многих районах страны, особенно в Сибири, гидростанции очень выгодны, и их будут строить, а после того как СССР ликвидирует отставание от США по выработке электроэнергии, сооружение гидростанций вновь развернется широким фронтом.

Или вот еще один вопрос. К концу пятой пятилетки из каждых 100 тонн условного топлива [1], сожженного в стране, почти 65 составлял уголь, 21 — нефть и лишь 2,4 тонны — природный газ. Хорошо это или плохо?

Очень плохо. Во-первых, затраты на добычу угля в несколько раз больше, чем на добычу нефти или газа; во-вторых, применение нефти и особенно газа повышает производительность оборудования. Например, использование в домнах и мартенах в качестве топлива газа позволяет увеличить выпуск чугуна и стали на миллионы тонн в год при существующем оборудовании. Поэтому в течение семилетки были круто изменены темпы развития разных отраслей топливной промышленности. И вот результаты: в 1964 году уголь составил уже только 44,2%, а нефть — 35,1% и газ — 13,9%. Топливный баланс страны коренным образом улучшился. В новой пятилетке такое направление сохраняется и усиливается. Мы забудем о паровозах, о столбах дыма над фабриками и заводами, о дровяных складах в городах: в 1970—1975 годах дрова займут ничтожную часть в топливном балансе страны.

А вот вопрос потрудней: как далеко пойдет применение атомной энергии? Нужно ли искать новые запасы торфа, угля и нефти, или их заменит уран и другое ядерное горючее? Но есть и еще более сложные вопросы: как близко мы подойдем к коммунизму через 10—15 лет? В чем проявится дальнейшее приближение к нему? Будут ли все время снижаться цены, или некоторые предметы станут распределять бесплатно, по потребности? А деньги еще будут в то время?

Это не праздные вопросы. От них нельзя отмахнуться, когда составляется план. Одно дело, если уголь и нефть будут попрежнему широко применяться. Тогда надо послать геологов искать новые месторождения этих полезных ископаемых и предусмотреть их разработку, что повлечет за собой прокладку дорог, подводку электричества, строительство городов и поселков.

---

[1] Для удобства сравнения и расчетов все виды топлива приводятся к одному виду — условному топливу, теплотворная способность одного килограмма которого принимается равной 7 тысячам килокалорий.

Другое дело, если атомные электростанции займут первое место, а станции, работающие на угле и нефти,— второстепенное.

На тысячи вопросов должен ответить план. Какие предприятия будут автоматическими? Какие новые материалы даст химия? В какой мере будет использована энергия солнца и ветра? И так далее и тому подобное. Поэтому над перспективными планами работает не только Госплан, но и Академия наук, большое количество научно-исследовательских и других институтов. В тиши лабораторий и в горячих научных спорах советские ученые ищут и находят ответы на волнующие нас вопросы. Что служит главным критерием, путеводной нитью в этих спорах и поисках? Эффективность, то есть плодотворность затрат, результат, который они дают народу. Его измеряют разными способами. Насколько увеличится производство? Насколько дешевле станут изделия? Как скоро предприятие за счет прибыли вернет вложенные средства?

В Программе КПСС как основной закон социалистического хозяйствования изложено требование: получать наибольший результат при наименьших затратах.

По мере того как развивается наука, из одного и того же вещества получают все больше и больше полезных продуктов. Было время, когда из полиметаллических руд добывали лишь серебро, а на медь, цинк или свинец смотрели как на отходы и выбрасывали. Поваренную соль считали ценным продуктом, а калийные соли — вредными отбросами. Не знали, что делать с бензином и как удалить его из нефти. А в наше время цинк, свинец, калийные соли, бензин — очень важные и ценные продукты.

В Прибалтике, Поволжье, Восточной Сибири много залежей сланцев, которые используют как топливо. Но больше половины сланцев при сжигании превращается в золу. Все электростанции, работающие на сланцах, окружены отвалами золы. Что с ней делать? Оказалось, что можно сделать очень многое. Например, золу можно использовать при производстве цемента, очень нужного народному хозяйству, кирпича, удобрений для сельского хозяйства.

А торф? До революции торфяники считались гиблыми болотами, бросовой землей. Благодаря активной помощи В. И. Ленина после революции торф стали широко использовать на электростанциях как топливо. Но, оказывается, торф — ценное химическое сырье. Из 1 тонны торфяной смолы можно получить 30—50 килограммов сырья для производства пластмасс, 100—150 килограммов ветеринарных медикаментов, 120—

150 килограммов шпалопропиточных масел, 80—120 килограммов моторного топлива и много других продуктов.

Электростанции Москвы и Московской области, сжигающие донецкие угли, дают в год свыше 1 миллиона тонн шлаков и золы. Еще больше отходов от подмосковного угля. Чтобы эти отходы вывезти, нужно более 100 тысяч вагонов. Но химия дает возможность превратить эти отбросы в цемент и другие нужные строительные материалы.

Да разве только это дает нам химия? В рассказе «Товары» сделана попытка кратко перечислить хотя бы самые главные виды изделий, получаемых химическим путем. Не успеет книга выйти в свет, как этот перечень устареет...

Мы говорили о сланцах, торфе, угле. Но то же самое можно рассказать о металлах, нефти, многих минералах, растениях. Овладевая наукой, советский человек все полнее использует запасы природы. Поэтому нам смешны угрозы некоторых буржуазных лжеученых о том, что в будущем человечеству грозит голодная смерть, так как запасы продовольствия и других материалов на земле якобы истощаются. Наоборот, лишь теперь, после того как человечество освобождается от эксплуатации и гнета, оно начинает по-настоящему раскрывать богатства природы.

Но сказать, что́ надо строить и что́ производить,— это еще не все. Очень важно установить, где строить. В царской России промышленность была сосредоточена в немногих районах: в Петербурге, Москве, Донбассе, Иванове, Баку, на Урале. Вся остальная страна почти не имела предприятий. За годы Советской власти положение изменилось коренным образом. Сибирский и закавказский металл, башкирская, татарская, тюменская нефть, ташкентские машины, киргизский сахар, печорский уголь, бухарский газ, якутские алмазы и многое другое имеет сейчас наша Родина. Вот как выросло производство в восточных районах нашей Родины:

Удельный вес восточных районов

	В абсолютном выражении		В процентах	
	1940 г.	1964 г.	1940 г.	1964 г.
Выработка электроэнергии (миллиардов киловатт-часов)	10,7	19,0	22,1	41,5
Добыто нефти (миллионов тонн) . . .	3,6	62,3	11,5	27,9
Выплавлено стали (миллионов тонн)	5,9	35,3	32,0	41,5

А где строить в будущем?

На Дальнем Востоке рыбакам нужно много соли, но добыча ее здесь обходится очень дорого. У Каспийского моря соли хватит на столетия и она почти даровая, но возить ее на Дальний Восток далеко и дорого. Так как же быть?

Что выгоднее: построить один гигантский завод тракторных запасных частей и развозить их затем по всей стране или соорудить в каждой республике несколько меньших заводов? Какие предприятия лучше кооперировать в пределах экономического района и какие — в пределах всей страны? Таких вопросов сотни. И на них ученые и плановые работники находят ответы.

Но не только Госплан и Академия наук работают над планом. Самим им не справиться: хоть и многое им видно, но не все. Над планом работают люди на фабриках и заводах, в шахтах и депо, в совхозах и колхозах. Обсуждая планы, рабочие и служащие на месте находят пути и способы произвести продукции больше, чем иной раз предполагают работники в Госплане или в министерстве. Когда обновлялась эта книга, по всей стране шла разработка плана на 1966—1970 годы. Целые страницы газет были полны предложений: как сделать больше, лучше, прочнее, красивее, дешевле.

При составлении контрольных цифр и разработке планов встречаются еще и с таким вопросом: по кому равняться?

Сталевары Магнитогорского металлургического комбината снимали в 1964 году с каждого квадратного метра пода печи 9 тонн стали в сутки, а все заводы в среднем по СССР — немногим более 8 тонн. Разница огромная. Если бы все сталевары работали как магнитогорцы, страна получила бы дополнительно миллионы тонн стали в год. Но можно ли записать сразу всем заводам такой план? Нет, нельзя. Это еще более нелепо, чем, например, требование, чтобы сразу все школьники стали получать одни пятерки. Ведь знания школьников зависят главным образом от них самих. А на заводах иной раз положение разное: на одном оборудование более старое, чем на другом, или сырье похуже.

Иные рассуждают так: в план надо всем побольше записывать. Сделают — хорошо, а не сделают — тоже не беда. Но так рассуждать нельзя. Планы в СССР — не догадка, не пожелание, а закон для предприятий. Поэтому они должны быть напряженными, но реальными. В план нельзя записывать самые рекордные нормы, но нельзя записывать и отсталые. План строится на прогрессивных нормах. Такие нормы подтягивают и отстающих и средних, помогают им приближаться к передовикам.

Составлением плана работа не заканчивается. Только бюрократы могут думать, что планировать — это значит лишь составлять план. Настоящее планирование включает борьбу за выполнение плана, за то, чтобы его цифры превратились в электростанции и совхозы, комбайны и станки, радиоприемники и книги, ботинки и консервы.

...Бывает так. Школьник всю четверть мяч гоняет, уроки плохо готовит, а к концу поднажмет, ночи не спит. Смотришь — в табеле появились четверки, а то и пятерка встречается. Но хвалиться нечем. Все знают, что такие нахватанные знания дешево стоят, учиться надо ежедневно, весь год. Так и на предприятии. План надо выполнять ритмично, то есть изо дня в день. Но нередко предприятие нарушает ритм. В первые дни месяца в цехах бестолковщина. Некоторые рабочие отгуливают за проработанные в конце прошлого месяца лишние дни, другие простаивают без дела: то нет чертежей, то материала. Прошла первая декада, а план месяца выполнен лишь на 10—12 процентов. Во второй декаде немного лучше, продвинулись еще процентов на 20—25. В третьей декаде начинается аврал, штурмовщина. Люди работают по две смены без отдыха, выходные дни отменены, все мечутся, ругаются, хватают любой материал... Поздно вечером 30-го числа подсчитывают и, если есть 100 процентов, радуются: план выполнили.

Штурмовщина подрывает планирование, она наносит огромный вред государству. Станки и другое оборудование от чрезмерного напряжения портятся, выбывают из строя. Брак растет, качество продукции ухудшается. Устают, изматываются люди. Но это еще не все. Ведь план каждого предприятия связан с планом транспорта, с планами потребителей. Допустим, что мы изготовляем оборудование для нефтескважин. По плану должны отправлять два вагона грузов в день. Но в первые две декады наш завод «раскачивается» и вагоны остаются незагруженными, а монтажники на промыслах простаивают: нечего монтировать. В последние дни месяца мы план выполнили, но транспорт не может все сразу перевезти, и оборудование отправляется на склад или лежит во дворе.

Как определить, ритмично ли работает завод, фабрика, промысел? В каждой отрасли — свой метод подсчета. Кирпичный завод, обувная фабрика, угольная шахта могут и должны выпускать изо дня в день одинаковое количество продукции, увеличивая производство по мере выполнения и перевыполнения плана. Но при изготовлении доменного оборудования или строительстве танкера такое требование не подходит. Да и в других

отраслях бывает так, что ежедневно одинакового выпуска нет, а, скажем, по декадам работа идет ритмично.

Так как же быть? В литературе рекомендуется следующий способ. Допустим, что по плану надо выпускать ежедневно 100 изделий, а фактически было выпущено первого числа 97 изделий, второго — 103, третьего — 98, четвертого — 99, пятого — 95 и т. д. Составляем дробь, в числителе складываем цифры невыполнения плана: 3 изделия — за первое число, 2 — за третье, 1 — за четвертое, 5 — за пятое и т. д. Перевыполнение плана не считаем. А в знаменателе записываем плановый выпуск. Получаем:

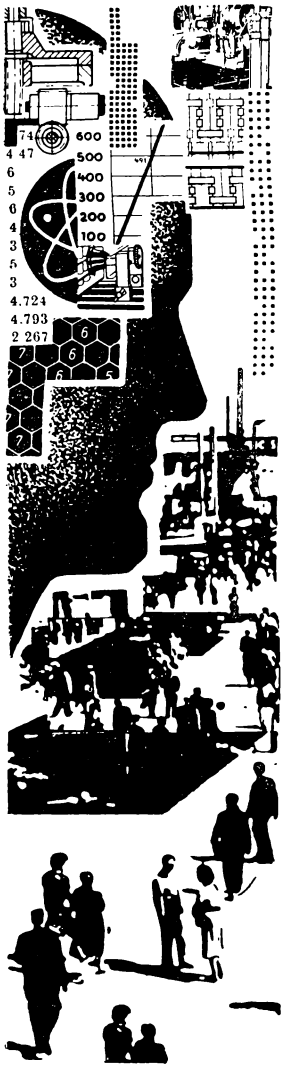
$$\frac{3}{100}+\frac{2}{100}+\frac{1}{100}+\frac{5}{100}=\frac{11}{100}$$

Если бы предприятие ежедневно выпускало не менее чем по 100 изделий, коэффициент равномерности составлял бы единицу, теперь он равен: $1-0{,}11=0{,}89$.

За последние годы на службу планированию стали математика, кибернетика, электронные вычислительные машины. Это дает возможность предварительно рассчитать не 2—3 варианта, как с помощью клавишных машин, а 8—10 и более. Стало возможным составлять детальные балансы производства и потребления, проникать в самую глубь экономических потоков. На предприятиях с большим успехом применяется так называемое сетевое планирование. Составляется график с указанием этапов и сроков работы. Ход работы отмечается непрерывно. В случае задержки на каком-либо этапе тут же предусматриваются меры, чтобы не сорвать основной, заключительный срок. Математика и ЭВМ становятся мощным техническим оружием планирования.

Планы — большая сила в нашей стране. Они помогают нам быстро идти вперед, догонять и обгонять капиталистические страны. Один буржуазный ученый из Канады назвал планирование «секретным оружием России». Это неверно. Мы не делаем никакого секрета из планирования. Социалистические страны Европы и Азии переняли советский опыт, планируют развитие народного хозяйства и не только выполняют, но и перевыполняют планы. А вот капиталистические государства, действительно, никак не могут внедрить планирование. Но планирование тут не виновато. На зеркало, как известно, нечего пенять...

РАССКАЗ ЧЕТВЕРТЫЙ



Люди

Кто работает и кто — рабочий. МОП и ИТР.— 2819 профессий. Кого сколько? — Знать и уметь.— Самая интересная профессия.— Открытие П. А. Дуванова.— Первая ударная.— Какая бывает квалификация.— «Секреты» для всех.— Двадцать и две десятых секунды. Учиться, учиться и учиться.— Хозяева

Квалифицированные, трудолюбивые, любознательные, дисциплинированные работники составляют самую главную силу в народном хозяйстве. Их окружают почетом, на них равняется весь народ.

Но не всегда и не везде так. В дореволюционной России было (а в капиталистических странах и теперь)

по-другому. Вот что писал о жизни людей труда полвека назад великий писатель Максим Горький:

«Каждый день над рабочей слободкой, в дымном, масляном воздухе, дрожал и ревел фабричный гудок, и, послушные зову, из маленьких серых домов выбегали на улицу, точно испуганные тараканы, угрюмые люди, не успевшие освежить сном свои мускулы. В холодном сумраке они шли по немощеной улице к высоким каменным клеткам фабрики, она с равнодушной уверенностью ждала их, освещая грязную дорогу десятками жирных, квадратных глаз...

Вечером, когда садилось солнце и на стеклах домов устало блестели его красные лучи,— фабрика выкидывала людей из своих каменных недр, словно отработанный шлак, и они снова шли по улицам, закопченные, с черными лицами, распространяя в воздухе липкий запах машинного масла, блестя голодными зубами. Теперь в их голосах звучало оживление и даже радость,— на сегодня кончилась каторга труда, дома ждал ужин и отдых.

День проглочен фабрикой, машины высосали из мускулов людей столько силы, сколько им было нужно. День бесследно вычеркнут из жизни.

Пожив такой жизнью лет пятьдесят — человек умирал».

Против такого существования, против гнета и эксплуатации подняла рабочий класс Коммунистическая партия. Из небольших рабочих кружков и союзов, возникших в конце XIX века, она под руководством великого Ленина быстро превратилась в грозную силу. В 1905 году угнетателям был дан первый бой, а через 12 лет, в феврале и октябре 1917 года,— второй и третий. Коммунистическая партия выковала нерушимый союз рабочих и крестьян, привела наш народ к победе социалистической революции и навсегда покончила с подлым строем бесправия и нищеты.

В первые годы Советской власти руководить хозяйством было очень трудно. Многие буржуазные специалисты, инженеры бежали за границу. Рабочим надо было самим управлять фабриками и заводами, банками и железными дорогами, армией, внешней политикой.

Рабочие — главная сила на производстве. Их труд превращает руду в металл, металл — в машины, создает все, чем мы пользуемся в жизни. Но вот простой вопрос: кого отнести к числу рабочих? Всех, кто работает? Но на предприятии все работают, а не все — рабочие. Рабочие — это те люди, которые своими руками изготовляют продукцию или смотрят за маши-

нами, чинят их и другое оборудование. Скажем, курьеры, рассыльные, уборщики двора и заводоуправления к числу рабочих не относятся. Их называют младшим обслуживающим персоналом (МОП).

Есть еще ученики — те, кто обучаются, чтобы потом стать рабочими.

На предприятиях много инженерно-технических работников (ИТР). Они руководят работой цехов, участков. К инженерно-техническим работникам относятся конструкторы, технологи, начальники цехов и отделений, сменные инженеры и техники. От работы инженеров и техников во многом зависят успехи предприятий.

В заводоуправлении и в цехах работают служащие: бухгалтеры, плановики, финансисты, машинистки, секретари и др.

Разные люди играют различную роль в производстве. Чем больше рабочих, тем больше продукции; если же увеличивать число работников других категорий, продукции не прибавится. Значит, на заводе надо соблюдать разумное соотношение между рабочими и работниками других категорий.

Но и рабочие по-разному участвуют в производстве. Одни стоят у станков, у машин. Их называют основными производственными рабочими. Другие обслуживают их: подносят детали, перевозят материалы из склада в цех, убирают в цехах и т. д. Это вспомогательные рабочие.

Года три тому назад нескольких экономистов пригласили на один завод, чтобы помочь разобраться, почему это предприятие приносило меньше прибыли, чем другие. Они осмотрели все, почитали планы и отчеты, но понять не могли. Нормы у рабочих были правильные, и выполнялись они неплохо. В чем же дело?

Оказалось, что забыли о вспомогательных рабочих, а их на заводе было очень много. На каждых двух основных рабочих приходился один вспомогательный. Когда навели порядок, механизировали подвозку деталей и уборку цехов, число вспомогательных рабочих сократилось в 10 раз. Высвободившиеся люди перешли на работу у станков. Прибыль значительно повысилась.

Однако то, что было сделано на одном заводе, еще не стало общим явлением. В машиностроительной промышленности страны (а в ней занято больше трети всех рабочих СССР) каждый второй рабочий трудится на тех или иных вспомогательных работах. Значительная часть из них — каждый пятый вспомогательный рабочий — занята ремонтом и обслуживанием обору-

дования. Почему так много? Да потому, что почти 80 процентов ремонтных работ выполняется вручную. Почти 20 процентов вспомогательных рабочих изготовляют более или менее кустарным способом различный инструмент и приспособления. Не удивительно, что, например, трехкулачковый пневматический патрон, сделанный своими силами, обходился Ярославскому автомобильному заводу в 200 рублей, а специализированному заводу — в 23 рубля...

Очень много вспомогательных рабочих занято на различных контрольных работах. Скажем, подшипниковые заводы имеют на каждых двух-трех основных рабочих одного контролера.

Но больше всего вспомогательных рабочих, вероятно, в автомобильных хозяйствах заводов, на погрузочных и разгрузочных работах. Почти четыре пятых рабочих, занятых на разгрузочных работах, трудятся вручную.

Неужели нельзя уменьшить число вспомогательных рабочих? Конечно, можно. На московском автозаводе имени Лихачева на поточной линии обработки коленчатого вала перешли на статистический метод контроля качества [1]. Результат: брак уменьшился в 5—6 раз, контролеров стало в 3 раза меньше. На Волгоградском заводе тракторных деталей станочников обучили наладке станков — и ликвидировали должности наладчиков. Перевели котельную на природный газ — и высвободили 9 кочегаров. Упростили документацию — на 20 человек уменьшилось число служащих.

Оказывается, создать коллектив предприятия не простое дело. Надо тщательно продумать всю организацию работы, чтобы не было лишних людей, но имелись все, кто нужен.

Работники предприятия различаются не только по категориям, но и по профессиям. Что такое профессия? Это сочетание определенных знаний, навыка, умения. Один знает, как надо обращаться с химической аппаратурой, чтобы получить определенный продукт. Это рабочий-аппаратчик. Другая знает, как хлопок превратить в пряжу, и умеет вырабатывать ее. Это прядильщица. Значит, профессия выражает разделение труда между людьми в обществе. Чем дробнее разделение труда, тем выше культура производства. В промышленности СССР в настоящее время работают люди более 450 профессий.

От профессии следует отличать специальность. Например, токарь — это профессия; токарь-автоматчик — специальность.

[1] Статистический метод контроля состоит в том, что проверяют не все детали и изделия, а лишь выборочно. Он позволяет и быстрее выявлять брак и принимать меры к его ликвидации.

Слесарь — профессия; слесарь-водопроводчик — специальность. Специальность — это как бы подразделение внутри профессии, более узкое разделение труда. Но бывает, что специальности внутри профессии так далеко ушли друг от друга, что, кроме названия, у них почти ничего общего. Возьмем специальность наладчика. Работа и знания наладчика оборудования в автомобильной промышленности очень отличаются от работы и знаний наладчика, скажем, в часовой, текстильной или радиотехнической промышленности. С другой стороны, часто специальности и профессии так близко сходятся, что и не отличишь сразу.

...Писатель Илья Зверев один из своих рассказов начал такими словами: «Если судить по печати, то большинство населения СССР работает на строительстве Братской ГЭС». Этим он хотел сказать, что об этих строителях пишут больше всего. То же и с профессиями. Больше всего пишут о геологах, сталеварах, о монтажниках-высотниках. А если в комедиях, то о бухгалтерах.

Но много ли их?

Оказывается, сталеваров, горновых, вагранщиков и плавильщиков всего-навсего чуть более 60 тысяч человек. И этот небольшой отряд рабочего класса дает всю сталь, нужную народному хозяйству! Монтажников тоже не более, а вероятно, еще меньше. Какие же профессии самые многочисленные? Шоферов в стране более 3 миллионов, плотников свыше 2 миллионов, портных и швей около миллиона, электромонтеров почти 1,5 миллиона, слесарей более 3,5 миллиона, токарей — миллион. Бухгалтер, действительно, массовая профессия: почти 2 миллиона бухгалтеров трудятся в наших учреждениях и на предприятиях.

Сколько рабочих и какой профессии нужно предприятию? Это зависит прежде всего от того, сколько и чего производится: тканей, обуви или цемента. Зависит и от технологии производства: одну и ту же продукцию можно делать разными путями, нужны, следовательно, люди разных профессий. Деталь можно точить, фрезеровать или так точно отштамповать, что сразу готовая получится.

Казалось бы, профессии устойчивы: сколько было, столько и есть. В действительности не так. Развивается техника — меняются профессии: одни умирают, другие рождаются. Кто знал 50 лет назад профессию радиомонтера или комбайнера? В 1927 году, когда в нашей стране еще была безработица и существовали «биржи труда», для этих учреждений была

составлена классификация профессий. В ней насчитывалось 2819 наименований. Теперь профессий гораздо больше.

Много тяжелых, изнурительных профессий навсегда исчезло после победы Великой Октябрьской социалистической революции. А было время, когда у мартеновских печей стояли оголенные по пояс люди и, закрывая лицо рукой, по 10—12 часов в день лопатами бросали шихту. В угольных шахтах работали саночники. Впрягшись в волокуши (санки), они тащили на себе уголь до промежуточного штрека и там выгружали его в вагонетки. Человек заменял лошадь, а платили ему меньше, чем нужно было тратить на содержание лошади. Ка́тали, толкавшие вагонетки с шихтой для домен, чугунщики, формовщики, верховые завальщики — сотни мучительных, изнурительных профессий перестали существовать в нашей стране.

Чем ближе мы подходим к коммунизму, тем больше меняется труд людей, меняются их профессии. Родились профессии машинистов горных комбайнов и вагоновесов, операторов, пирометристов и сотни других. И не только в машиностроении, металлургии или угольной промышленности идет такая перемена. Она — повсюду.

Взять лесозаготовки. Еще в 1947 году из каждых 100 рабочих 50 были лесорубами и 47 — грузчиками. Из каждых 100 человек 97 работали вручную. А уже в 1953 году на 100 человек приходилось лишь 7 лесорубов и 15 грузчиков. А остальные — мотористы, трактористы и другие квалифицированные рабочие, применяющие современную технику.

Профессии не только рождаются и умирают. Профессии меняются. Что представляется, когда говорят о кочегаре? Потное лицо, огрубевшие руки, грязная спецовка. Но на многих современных химических комбинатах стоят котлы высотой в пятиэтажный дом. Их совковой лопатой не «накормишь»! Подача воды и топлива, как и регулирование силы тяги, автоматизирована. «Кочегар» в белом халате наблюдает за десятками приборов и вмешивается в их деятельность лишь в особых случаях.

Простая, неквалифицированная, тяжелая и неинтересная работа постепенно все больше перекладывается на плечи машин, а люди берут на себя управление машинами и другую сложную работу. Чтобы работать на копировальном станке, собирать электронный микроскоп или турбину, нужно не только многое уметь, но и многое знать. Рабочий все больше приближается к технику, инженеру, уменьшается различие между трудом умственным и трудом физическим.

Возникло это различие давно, тысячи лет назад, когда люди только научились читать, писать, считать. Вскоре богатые возложили физический труд на рабов, крепостных, а сами занимались управлением, науками, искусством. Физический труд рабовладельцы считали постыдным делом, рабов приравнивали к скоту и другому имуществу. Недаром в те времена один греческий философ разделял орудия труда на немые, мычащие и говорящие... Умственный труд окончательно отделился от физического и стал противоположным ему.

Победа рабочего класса в октябре 1917 года покончила с глумлением над людьми физического труда, которые всех нас поят и кормят, одевают, обувают и обогревают. Физический и умственный труд все более сближаются друг с другом. Но физический труд никогда не исчезнет. Люди всегда будут работать руками, и эта работа будет приносить им наслаждение.

Некоторые думают, что при коммунизме работать не нужно будет: ходи вокруг машин да нажимай на кнопки. Это неверно. Конечно, работу механизируют, но трудиться всегда придется не только голове, но и рукам.

А еще некоторые молодые люди думают, что профессия рабочего — неинтересная профессия. То ли дело летчик, или геолог, или пограничник! Это тоже неверно. Что и говорить, работа летчика, геолога, пограничника, капитана корабля интересна и необходима, но нисколько не менее интересна и полезна работа ткачихи, токаря, каменщика — любого рабочего. Это только в плохих приключенческих романах у летчиков, моряков да геологов каждый день случаются занимательные истории. Повседневный же их труд заключается в том, чтобы постоянно содержать в порядке машину или другое оборудование, ходить в рейс по установленному расписанию или обследовать метр за метром выделенный участок.

Человеку, впервые пришедшему в цех, кажется, что уж очень все однообразно: стой да стой у станка. Но кто хоть немного знаком с работой, тот знает, что это не так. У каждой работы свои тайны, свои открытия. Токарь Павел Быков, не выходя из цеха, совершил подвиг ничуть не меньше открытия в географии или геологии: он увеличил скорость резания с 200—300 метров в минуту до 3 тысяч метров. То, что раньше давали 10 станков, теперь может сделать один, а остальные 9 будут в это время изготовлять что-то другое.

Нам нужны миллиарды кирпичей. Во всех колхозах, да и в городах большой спрос на этот строительный материал: нужно возводить дома, школы, клубы. Кирпича производят много, но

не достаточно. Сколько тысяч школьников и взрослых огорчаются из-за того, что не выстроен клуб, как трудно иной раз попасть в кино, если на весь поселок один кинотеатр, сколько детских садов, яслей, больниц еще нужно построить! Кирпич нужен до зарезу.

Работник Сулангорского кирпичного завода в Карельской АССР П. А. Дуванов придумал, как ускорить обжиг кирпича. Он стал снимать по 4200 штук кирпича там, где до этого снимали меньше 1000 штук. Если бы все кирпичные заводы работали по методу Дуванова, страна имела бы в 4 раза больше кирпича, чем имеет теперь. П. А. Дуванову присвоено почетное звание лауреата Государственной премии.

Кольцевая печь для обжига кирпича появилась почти сто лет назад. За это время она не раз видоизменялась, но выпуск кирпича почти не вырос, хотя многие ученые и крупные инженеры упорно работали над тем, чтобы увеличить съем кирпича с каждого кубометра печи. Как же П. А. Дуванов решил эту задачу?

До него изобретатели и конструкторы стремились укладывать кирпич как можно плотнее, чтобы его входило побольше. Новатор видел, что на этом пути зашли в тупик, и начал искать выход в другом направлении. А что, если уменьшить загрузку печи? Конечно, съем продукции за один раз уменьшается, зато обжиг идет быстрее, так как огню просторнее. Оказалось, если закладывать на кубометр не 250—260 кирпичей, а 200, производительность печи почти удваивается!

Понятно, тов. Дуванов не сразу нашел передовой способ работы. Кирпич обжигают на сотнях заводов и не первый год. Многое там механизировано и усовершенствовано, и придумать что-нибудь новое не так просто. Если бы кто-нибудь сумел описать, как П. А. Дуванов (да и всякий передовой рабочий) постепенно приближался к своему открытию, каких трудов это стоило, то это было бы, пожалуй, интереснее и занимательнее приключений всех летчиков, моряков и пограничников...

16 июля 1958 года «Ленинградская правда» поместила фотографию небольшой группы немолодых уже людей и под ней статью «Люди большой судьбы». Кто они? Это члены первой в нашей стране ударной бригады. Тридцать восемь лет назад, 16 июля 1928 года, они стали на первую ударную вахту, подняв знамя социалистического соревнования.

Каков был дальнейший путь передовиков? Они шли разными дорогами, но путь у них был один. Некоторые продолжали работать на предприятиях и быть примером для молодежи, дру-

гие по путевкам партии создавали колхозы, учились в вузах. Многие вернулись с боевыми орденами с фронтов Великой Отечественной войны.

Волнующее слово «ударник» вновь прозвенело над страной сразу же после XXI съезда Коммунистической партии. Тысячи передовых рабочих начали соревнование за звание бригад коммунистического труда. Но многие работают в одиночку, бригаду создать невозможно. Как же быть? И тут родилось новое звание — «ударник коммунистического труда». Его присваивают тем, кто показывает пример в труде, учебе и в быту.

Разнообразны профессии, все они нужны, но не все одинаково важны. В ткацком производстве самой главной является профессия ткачихи, в шахте — машиниста комбайна, в механическом цехе — токаря, фрезеровщика, строгальщика. Те профессии, от которых больше всего зависит результат работы, называются ведущими. Но не всегда просто указать ведущую профессию. В инструментальной промышленности, например, работают люди 156 специальностей. Из них лишь токари по металлу составляют 10 процентов общего количества. Все остальные специальности представлены небольшим числом людей и составляют 1, 0,5 и даже 0,1 процента. Но все специальности нужны.

Бывают разные работы: на одной человек занят непрерывно все семь часов, на другой — нет. Возьмем дежурного слесаря или дежурного электрика. Когда оборудование в порядке, им делать нечего: сидят в красном уголке и в шашки играют. А почему бы не овладеть одному человеку обеими профессиями, чтобы ремонтировать оборудование и электроаппаратуру? Это называется совмещением профессий.

Особенно важно совмещать профессии на тех предприятиях, которые работают не весь год. Например, сахарные заводы функционируют непрерывно днем и ночью 4—5 месяцев в году, затем, переработав всю свеклу, останавливаются на ремонт. Вот тут и хорошо тому, кто знает две профессии: из производственника он становится ремонтником. Так поступают зимой в совхозах, на речном флоте и в других отраслях народного хозяйства.

Но, допустим, на предприятии подобраны люди по категориям, по профессиям. Кончено на этом дело? Нет, оказывается, еще не кончено. Надо еще, чтобы квалификация работников была соответствующая. А то ведь может быть так: набрали слесарей, а работа ни с места: нужны слесари седьмого разряда, а имеются только третьего.

Рабочие одной и той же профессии различаются по квалификации, иначе говоря по умелости, по мастерству. Чтобы знать, как отличать одного рабочего от другого, в большинстве профессий имеются разряды. Чем выше квалификация, тем больше разряд. Чтобы получить разряд, надо выдержать экзамен. Для каждого разряда — свои требования. Есть такие справочники, в которых сказано, что́ рабочий должен знать и что́ должен уметь. Слова эти — близкие, но разные. Иной школьник всю физику изучил, а электрическую пробку сменить не может, иной рабочий сложнейшую деталь сделает, а простого чертежа не прочтет. Поэтому на наших предприятиях рабочие не только трудятся, но и учатся — в вечерних школах, техникумах, в институтах, на различных курсах.

В 1964 году 3,5 миллиона рабочих и служащих обучались без отрыва от работы новым профессиям и специальностям и около 9 миллионов человек повышали свою квалификацию.

Большую пользу приносит обучение у старших, более квалифицированных рабочих, усвоение их опыта, мастерства.

В первом году после образования Германской Демократической Республики делегация советских рабочих поехала в Берлин. На одном заводе они заметили какую-то комнату — клетушку, в которой стоял станок. Оказалось, это отгородился от остальных рабочих один квалифицированный токарь, чтобы никто не видел, как он работает, не перенял его методов. Конечно, на наш взгляд, это дикий факт, но понять токаря можно: капиталисты годами твердили ему, что человек человеку — волк: или ты давишь кого-то, или кто-то давит тебя.

На советских заводах и фабриках такие факты невозможны. Наоборот, каждый новатор рад поделиться своим опытом со всеми. На предприятиях существуют многочисленные школы, курсы и кружки, в которых каждый рабочий б е с п л а т н о может повысить свою квалификацию или получить новую. Да, слово «бесплатно» выделено не случайно. В капиталистических странах миллионы людей не могут стать квалифицированными рабочими потому, что учеба им не по карману. Сколько официантов желают стать шоферами, сколько санитарок хотят стать медицинскими сестрами, сколько подручных рабочих мечтают о том, чтобы самостоятельно трудиться у станка! Какие трагедии скрыты за этими несбывающимися мечтами...

На предприятиях СССР забота о повышении квалификации рабочих стала государственной задачей. Число людей, которые должны быть обучены, записывается в народнохозяйственный план и является директивой.

Как обучают? Главным образом индивидуально. К квалифицированному рабочему-инструктору прикрепляют одного-двух новичков. Тут же и рассказ и показ. В этом достоинство такой системы обучения. Но есть и недостатки: не всякий хороший рабочий может быть хорошим педагогом, вести обучение терпеливо, последовательно, постепенно.

Часть рабочих обучается побригадно — по 3—8 человек в бригаде,— и, наконец, многие занимаются в школах и на курсах.

Кроме того, тысячи рабочих повышают свою квалификацию, овладевая передовыми приемами труда. Здесь применяются разные формы обучения.

Производственно-технические курсы. Они рассчитаны не более чем на 150 часов. Занятия бывают 2—3 раза в неделю по 2—3 часа, так что общая продолжительность занятий не превышает полугода. Около одной трети времени отводится специальным теоретическим предметам (технология, черчение), остальное — практике. По окончании курсов учащийся сдает экзамен на соответствующий разряд.

Школы передовых методов. Они рассчитаны, как правило, на 1 месяц, в течение которого проводится 10 занятий по 2—3 часа. Занятия начинаются с рассказа новатора. Затем идет показ. Учащиеся, разобравшись в новом методе, овладевают им и затем путем тренировки закрепляют полученные знания.

Такая форма обучения была предложена инженером Ф. Л. Ковалевым. Известно, что и у передовых рабочих не все приемы одинаково хорошо удаются. У одного быстрее и лучше проходит одна операция, у другого — другая. Ф. Л. Ковалев предложил отобрать самые лучшие приемы и соединить их, проводя обучение так, чтобы всю работу делать наилучшим образом. Вот пример:

Наименование приемов операции	Затраты времени на прием (в секундах)		
	1-й токарь	2-й токарь	наилучшее время
1. Взять деталь, установить и закрепить	17,5	25,0	17,5
2. Подрезать первый торец	26,6	23,0	23,0
3. Включить станок, отвести суппорт, открепить деталь, повернуть деталь и снова закрепить	36,0	41,3	36,0

Продолжение

Наименование приемов операции	Затраты времени на прием (в секундах)		
	1-й токарь	2-й токарь	наилучшее время
4. Подрезать второй торец	41,1	24,5	24,5
5. Выключить станок, отвести суппорт, измерить деталь, открепить деталь, снять со станка и положить	41,8	49,2	41,8
Всего	163,0	163,0	142,8

Из таблицы видно, что оба токаря тратят одинаковое время — по 163 секунды, но распределяется оно у каждого поразному: первый токарь быстрее делает вспомогательные операции — устанавливает деталь, снимает ее и т. д.,— а точит медленнее, другой — наоборот.

Метод Ф. Л. Ковалева состоит в том, чтобы у каждого токаря взять его лучшие приемы. В данном случае это приводит к тому, что на всю операцию требуется 142,8 секунды вместо 163. Выигрыш в 20,2 секунды.

Вот несколько примеров того, какую пользу приносят школы передовых методов. В фасоннолитейном цехе завода тяжелого машиностроения в городе Электростали обучалось 42 формовщика и стерженщика. После окончания занятий их квалификация повысилась, и это привело к тому, что расход жидкого металла на прибыля сократился более чем наполовину, а выход годного литья увеличился с 35—60 процентов до 60—80. На Ивантеевской хлопкопрядильной фабрике обучалось 324 человека. 181 из них увеличили выполнение норм на 1—5 процентов, 99 — на 6—10 процентов, остальные — более чем на 10 процентов. Подобных примеров можно привести тысячи.

Курсы целевого назначения, существующие на многих фабриках и заводах. Они ставят своей целью обучить рабочих новой технологии, помочь им освоить новые машины. Например, на Коломенском заводе перешли с производства паровозов на выпуск тепловозов. Естественно, многое изменилось. Трехмесячные курсы целевого назначения оказались весьма

кстати. Или другой факт: на Нарофоминской прядильно-ткацкой фабрике учеба помогла улучшить качество продукции. 99 обучавшихся ткачей давали раньше 70—72 процента продукции первым сортом, а после окончания курсов — 90 процентов. Шлихтовальщики повысили процент выпуска продукции первого сорта с 93 до 96 и т. д.

Наконец, как уже говорилось, многие рабочие обучались вторым и даже третьим профессиям или специальностям.

Хорошая форма помощи рабочим, особенно молодежи, существует в Ленинграде. На ленинградских предприятиях проводится смотр культурно-технического уровня молодых рабочих и инженерно-технических работников. Цель смотра — выявить уровень деловой подготовки молодых рабочих и специалистов, помочь им в повышении технической грамотности и квалификации, в овладении новаторскими методами труда.

Для проведения смотра на заводах и фабриках созданы аттестационные комиссии. В их состав входят руководители цехов и отделов, представители партийных, профсоюзных и комсомольских организаций, мастера. Члены комиссий беседуют с молодыми производственниками, интересуются их трудовыми успехами, советуют, какую избрать форму дальнейшей учебы.

Большую пользу приносят поездки передовых производственников на другие предприятия, если эти выезды ставят целью практическое обучение прогрессивным приемам.

И все-таки, как ни велика роль производственного обучения, ограничиться одним им никак нельзя. Наибольший успех бывает тогда, когда производственную учебу совмещают с теоретической, общеобразовательной.

Ни в одной капиталистической стране нет и не может быть того, чтобы миллионы рабочих совмещали учебу и работу. Никто для них школ не откроет. В буржуазных государствах школы и техникумы платные, за учебу надо платить не меньше того, что рядовой рабочий зарабатывает. Когда в СССР приезжают рабочие делегации из Англии, Франции или других капиталистических государств, то они не могут скрыть своего восхищения тем, что каждый рабочий у нас может учиться. За годы Советской власти образовательный уровень рабочих неизмеримо повысился. Теперь трудно найти среди молодежи человека, который окончил бы меньше 5—6 классов. На Магнитогорском металлургическом комбинате больше учащихся, чем в

ином западноевропейском городе. В горнометаллургическом институте обучаются — вечерами и заочно — более 300 работников комбината. Свыше 400 выпускников этого института работают на комбинате и в горном управлении. За последние несколько лет количество студентов в горнометаллургическом институте возросло в 3 раза.

Очень важно, чтобы каждый рабочий имел хорошую общеобразовательную подготовку. Известный токарь-скоростник Павел Быков много раз говорил молодежи, что для работы на станке, где можно довести скорость резания почти до 3 тысяч метров в минуту, мало знать простую арифметику. Нужны глубокие знания сложных технологических процессов. Надо понимать, что́ при такой работе происходит в станке, в резце, в обрабатываемом материале.

Обучению рабочих Советское государство уделяет много внимания и средств. Центральный Комитет Коммунистической партии и Советское правительство в 1966 году приняли решительные меры, для того чтобы улучшить обучение молодежи трудовым профессиям. Значительно увеличился прием в техникумы, институты и профессионально-технические школы. Издается больше лекций и другой литературы, на многих предприятиях дополнительно открыты консультационные пункты.

Нелегко садиться за парту после рабочего дня, особенно тем, кто живет далеко от предприятия и тратит на проезд много времени. Но люди с сильной волей не сдаются, несмотря на трудности, они заканчивают учебное заведение, получают аттестаты и дипломы. Конечно, надо стараться всеми силами облегчить рабочим условия учебы, устроить общежитие поближе к школе, организовать сменные группы. Там, где по-настоящему заботятся об организации учебы рабочих, она идет очень успешно. Многое могут сделать молодые рабочие, пришедшие на заводы после окончания средней школы. Кому, как не им, оказать помощь учащимся: разъяснить задачу, проверить домашнее задание.

Образованный рабочий не только быстрее понимает, что нужно сделать, он читает технические журналы и книги, вносит рационализаторские предложения, изобретает. Есть заводы, где каждый второй или третий рабочий — рационализатор. А ведь дельное предложение — это тысячи или десятки тысяч рублей экономии!

Вот что показывают цифры, составленные по данным ткацкого цеха одной из фабрик:

Зависимость выработки продукции и экономии сырья от образования рабочего

Образование	Выработка ткани в метрах на один человеко-час	Экономия сырья в процентах к норме
До 5 классов	15,7	4,7
5 »	17,2	4,1
6 »	16,9	2,9
7 »	17,8	7,8
Свыше 7 классов	18,7	10,6

Из этой таблицы видно, насколько лучше работают те, кто имеет образование свыше 7 классов, по сравнению с теми, у которых образование ниже 5 классов. Каждый час они вырабатывают на 3 метра больше ткани, да и сырья экономят в 2 раза больше. Поработал человек один день и дал на 24 метра ткани больше. Вот что такое образование!

Изменился не только уровень образования, но и состав рабочего класса. Сейчас трудно найти предприятие, где не было бы женщин — работниц и служащих. Никому и в голову не приходит, что может быть иначе. А ведь было по-другому. До революции женщин принимали в прислуги, батрачки да на сезонную работу в рыбную и торфяную промышленность. Только в текстильной промышленности женщины работали у станков, на машиностроительные и другие предприятия их не пускали. А женщин — мастеров, инженеров, директоров предприятий не было вовсе. В капиталистических странах и сейчас женский труд очень ограничен. В некоторых буржуазных странах женщин увольняют с работы, если они... выходят замуж.

В Советском Союзе женщины во всем равноправны с мужчинами. За равную работу они получают равную оплату. В то же время государство, партийные и профсоюзные организации следят за тем, чтобы женский труд не применялся на тяжелых работах, чтобы женщины получали дополнительные отпуска и другие льготы в тех случаях, когда они установлены законом, например до родов и после них, при кормлении детей грудью и т. п.

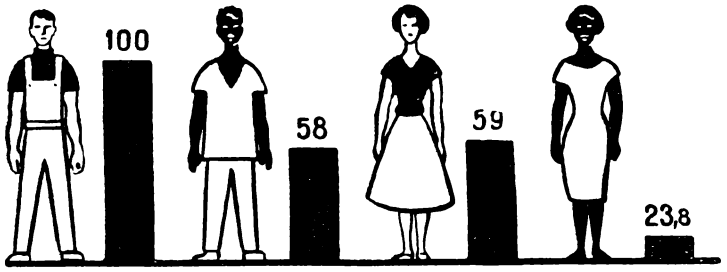
Двести лет хозяйничали колонизаторы в Индии, Бирме и других странах Азии и Африки. Они создали там некоторое количество предприятий, чтобы добывать и вывозить из этих стран ценное сырье. Индийцев, бирманцев, китайцев, египтян жестоко эксплуатировали, использовали на неквалифицированной

работе, а доступа к машинам не давали. Вся сколько-нибудь квалифицированная работа предоставлялась лишь пришельцам.

На предприятиях СССР в единой братской семье работают люди всех национальностей. На любом месте — от ученика профессионально-технической школы до министра — мы видим советских людей всех национальностей. Дружба наших народов крепка как гранит.

Жестоко эксплуатируется на капиталистических предприятиях, особенно в колониях и зависимых странах, детский труд. С 6—7-летнего возраста по 10—12 часов в день работают в

ДИСКРИМИНАЦИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ
ПО ПРИЗНАКУ РАСЫ И ПОЛА В США
(в процентах)



душных или сырых помещениях дети, получая за свой труд гроши. Они нигде не учатся, не могут получить квалификации, всю жизнь обречены выполнять однообразную и тяжелую работу.

Один английский писатель назвал свою книгу «Дневной свет в субботу». Он писал о том, что рабочие Англии в период войны с фашистами трудились с рассвета до ночи и только в субботу кончали работу раньше и видели дневной свет. В условиях фашистского нападения и опасности, угрожавшей стране, такой продолжительный рабочий день был действительно необходим. Но в колониальных и зависимых странах рабочие постоянно трудятся по 14—16 часов в сутки. Это, однако, не все: в любой день они могут остаться без работы и тогда — голодная смерть.

Бывает так, что труднее всего объяснить самое, казалось бы, простое. Возьмем, к примеру, право на труд. В нашей стране каждый человек имеет право на труд. Если он нигде не работает, то может прийти в горсовет или в сельсовет и сказать: «Я хочу работать. Дайте мне работу по моей специальности».

И ему обязаны дать работу, так как право на труд обеспечено каждому советскому человеку.

Могут сказать: это все давным-давно знают. Верно, все знают, да и случай такой вряд ли возможен, так как в нашей стране рабочие нужны всюду: и в Москве, и на Алтае, и в Комсомольске-на-Амуре. Но писать об этом все же нужно. В капиталистических странах угроза остаться без работы висит над каждым трудящимся. Заработную плату там выдают каждую субботу, за неделю. И каждый знает: ему могут вручить конверт с деньгами и сказать: «С понедельника на работу не выходите. Вы нам больше не нужны».

В последнее время в Бельгии, Англии, ФРГ и других капиталистических странах участились факты закрытия предприятий, так как они якобы дают мало прибыли. Капиталисты концентрируют производство, а что будет с рабочими и их семьями,— их нисколько не волнует.

Трудно представить молодому советскому рабочему весь ужас безработицы. Человек встает рано утром и не знает, куда девать себя. Он бродит по улицам, заходит на предприятия. Нет, там рабочие не нужны. Перечитаны все газеты, вывешенные в скверах. Что еще делать? С чем прийти домой? Скоро платить за квартиру, за купленную в рассрочку мебель, нужны хлеб, сахар... И — главное — человек здоров, он может и хочет трудиться, он еще вчера работал, как все, а сейчас бродит как прокаженный среди других, работающих.

Страх перед возможной безработицей гнетет трудящихся капиталистических стран. С напряжением всматриваются жены и дети в лица мужей и отцов: не озабочены ли они, не скрывают ли чего? «Почему ты пришел сегодня раньше? Это случилось?» — такой вопрос ждет дома рабочего почти в любой капиталистической стране.

Чтобы защитить себя, трудящиеся капиталистических стран объединяются в профсоюзы. Наиболее активные и сознательные вступают в коммунистические и рабочие партии. Вспыхивают ожесточеннейшие стачки, против бастующих применяют слезоточивый газ, в них стреляют. Рабочие капиталистических стран борются за право на свободный труд, и они добьются победы, как добились ее под руководством Коммунистической партии трудящиеся Советского Союза.

Значит, не простое это дело — право на труд, и нелегко оно досталось нашему народу. Поэтому мы с гордостью читаем ежегодно в сообщениях о выполнении плана: «Безработицы в СССР в этом году, как и в прошлые годы, не было».

Но не все еще ценят эту великую победу, не все дорожат работой. Есть еще несознательные и недисциплинированные люди. Они знают, что работу найдут всюду, и без конца бродят с места на место. Есть и рвачи, хапуги. Услышит такой, что в Минске можно чуть побольше заработать,— едет в Минск. Там от такого же, как и сам он, узнает, что в новых совхозах больше платят,— подается туда. От таких *летунов* производству огромный вред: только обучили человека делу, а его уже нет, надо принимать нового.

Насколько сильно отражается на производстве сменяемость людей, подтверждают экономические наблюдения над работой бумажного комбината: хорошо обученный рабочий устраняет обрыв бумажного полотна, например, за 1 минуту и теряет на этом 100 килограммов бумаги. А неопытному, плохо обученному накатчику и подручному на такой же операции потребуется 4 минуты. И уже в размол они отправят 400 килограммов бумаги. Соответственно возрастут и непроизводительные затраты дорогостоящих полуфабрикатов, пара, электроэнергии.

Беспорядочное движение рабочих называется *текучестью*. С ней нужно вести непрерывную борьбу!

Самое главное — разъяснить человеку, какой вред он приносит стране своим бродяжничеством. Нужно устранить причины, которые иной раз приводят к уходу с работы: недостаток жилья, грубое обращение мастера и др. Необходимо обращаться за помощью в профсоюзную организацию, в комсомольскую группу, писать в газету. Короче говоря, нужно бороться с трудностями и побеждать их, а не трусливо убегать, дезертировать.

Один мастер из профессионально-технического учебного заведения как-то рассказывал о разговоре с учениками. «Вот,— говорили они,— все пишут, что рабочие — хозяева предприятий. А какие же они хозяева, когда на работу нужно прийти в определенное время?

— Опоздай на минуту — и уже табеля не снимешь.

— В цеху выполняй все распоряжения мастера, бригадира.

— В отпуск идешь не когда хочется, а когда по графику полагается...

— Зарплаты дают лишь столько, сколько заработал.

— Какие же это хозяева?»

Вот сколько наговорили! А что, если сделать так, как хотелось бы некоторым из этих учеников? Что из этого получится?

Предприятие остановится. И это понятно. Придет на завод токарь, но не сможет получить инструмента или материала:

кладовая на замке, кладовщик гуляет где-то. На лето все закрывается, всем в отпуск в это время хочется. В цеху ералаш: мастер говорит одно, рабочие делают другое. Хорошо еще, если без аварии обойдется.

Значит, порядок, строгость, дисциплина, расчет нужны не потому, что этого лично кому-то хочется, а потому, что без них работа невозможна. Как говорят, они нужны объективно, то есть независимо от того, хотим ли мы этого и нравятся ли они нам.

Хозяин — это вовсе не тот, кто делает все без порядка и правил, а тот, кто сам понял, какие нужны правила, сам их установил и сам добровольно, сознательно выполняет. Все равно как в школе или институте: не потому учатся, что преподаватель требует, а потому, что себе и стране нужно.

Да, рабочие, инженеры и техники, служащие — хозяева предприятий в СССР. Они обсуждают планы, они же выполняют и перевыполняют их. Они призывают к ответу всех, кто мешает работе, будь то директор, мастер, рабочий.

Большое значение имеют в этом деле общие собрания рабочих. Здесь по-настоящему видно, как по-хозяйски трудящиеся управляют своими предприятиями. Руководители рассказывают, как выполнен план в прошлом месяце. Присутствующие выступают, критикуют, вносят предложения. За годы семилетнего плана было внесено огромное число рационализаторских предложений и изобретений. Их внедрение дало народному хозяйству свыше 10 миллиардов рублей экономии.

Но что значат слова «внесено» и «внедрено»? Это значит, что хозяева предприятий — рабочие и служащие — подсказали, как лучше сделать ту или иную работу, а дирекция и другие руководители претворили эти предложения в жизнь.

Молодому рабочему от таких собраний двойная польза: и что-нибудь новое узнает, и научится, как по-хозяйски надо подходить к каждому делу.

Правда, не всюду еще хорошо проходят эти собрания. Бывает, что и созываются они редко, и из месяца в месяц обсуждают одно и то же: итоги работы да итоги работы. А это неверно: много есть и других вопросов. Почему, например, не обсудить, какие новые машины поставить, как технологию по-новому организовать, как навести чистоту на рабочих местах. Или почему бы не собрать работников смежных участков или цехов, которые зависят друг от друга: пусть выскажут друг другу претензии и решат, как лучше дело поставить. На некоторых предприятиях собрания проводят «на ходу» — в обеден-

ный перерыв или между сменами, в течение 15—20 минут. Это тоже неверно. Какой серьезный разговор может быть в таких условиях? А бывает иной раз и так: собрание прошло хорошо, активно, нужные меры наметили, а в жизнь их не проводят. Значит, пользы никакой не получилось.

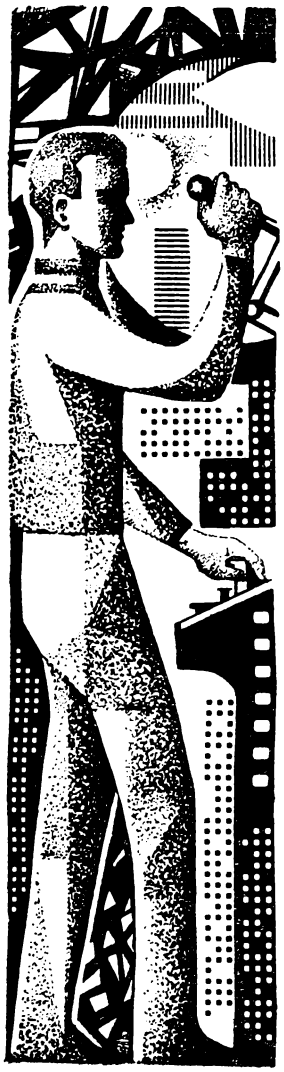
Все эти непорядки надо устранять, и не кому-нибудь, а самим нам, каждому из нас — через партийную, профсоюзную и комсомольскую организации. Можно и в газету написать. В нашей стране газеты принадлежат народу. Те, кто пишет в газету,— рабочие корреспонденты — активные помощники Коммунистической партии и Советского правительства.

В конце каждого года на предприятиях заключаются коллективные договоры между рабочими и дирекцией. В договоре указывается, какой план надо выполнить в наступающем году, сколько произвести продукции, что построить, сколько доходов дать государству. В нем записывается, какие обязательства берут на себя по договору рабочие и какие — администрация. Эти обязательства обсуждаются в цехах и бригадах. Рабочие подсчитывают, насколько больше могут сделать, чем в текущем году, какие новые предложения у них имеются, на чем можно сэкономить. Дирекция указывает, какие технические изменения намечается провести, насколько вырастет выпуск продукции, как улучшится ее качество. Кроме того, дирекция указывает, сколько будет построено жилых домов или квартир.

Перед тем как подписать новый договор, завком и директор отчитываются, как выполнен прежний, и коллектив по-хозяйски хвалит тех, кто впереди, и «с песочком» пробирает «обещалкиных», которые посулили, да не сделали.

...Кончается смена, и через проходные выходят тысячи людей. Они устали, конечно. Рабочий день не игрушка. Но они не угрюмы, не подавлены; наоборот, видно, что многие еще мыслями на работе: додумывают что-то или спорят с кем-то. Выйдя на площадь, люди расходятся. Каждый идет по своим делам: в магазин, в детский сад за детьми, в школу или институт, в парк или на стадион, а кто и прямо домой. Прошел еще один рабочий день. Что ж, он прошел не зря. За этот день сделано много полезного, узнано много нового и радостного. И завтрашний будет таким же или еще лучшим. Будут, конечно, и трудности, могут быть и неприятности — всякое бывает на работе. Ничего, все преодолимо!

РАССКАЗ ПЯТЫЙ



Труд

Незабываемые годы.— Самое важное.— Сколько человеку нужно.— 155 миллионов ненужных рабочих.— Экскурсия во Время.— Какие бывают фотографии.—Научные нормы.— Конкуренция и соревнование

В голодной Москве летом 1919 года рабочие, пережившие четыре тяжелых года империалистической войны, а затем полтора года не менее тяжелой гражданской войны, начали великое дело, которое быстро распространилось по другим городам и вошло в историю под именем коммунистических субботников.

После работы сотни рабочих и служащих, коммунистов и беспартийных собирались в колонны и шли выполнять срочную, нужную работу: ремонтировать паровозы, восстанавливать заводские электростанции, собирать металлический лом.

Несмотря на усталость после рабочего дня, производительность труда на субботниках была в 2—3 раза выше, чем обычно, хотя люди работали бесплатно.

«Правда» 23 мая 1919 года писала об одном субботнике: «98 человек коммунистов и сочувствующих проработали, согласно постановлению общего собрания, 5 часов сверхурочно, бесплатно, лишь получив право вторично пообедать за деньги, причем к обеду за деньги же, как рабочим физического труда, было выдано по полфунта хлеба».

Владимир Ильич Ленин назвал коммунистические субботники фактическим началом коммунизма и объяснил, почему он их так называет.

«Коммунизм начинается там,— писал Ленин в статье «Великий почин»,— где появляется самоотверженная, преодолевающая тяжелый труд, забота *рядовых рабочих* об увеличении производительности труда, об охране *каждого пуда хлеба, угля, железа* и других продуктов, достающихся не работающим лично и не их «ближним», а «дальним», т. е. всему обществу в целом, десяткам и сотням миллионов людей, объединенных сначала в одно социалистическое государство, потом в Союз Советских республик».

Охрана каждого пуда хлеба, угля, железа. Не того, что принадлежит тебе лично или твоим родным, а общественного, государственного. Охрана социалистической собственности. Забота об увеличении производительности труда, то есть о том, чтобы работать лучше, сделать больше. Забота, которая проявляется не раз и не 10 раз, а всегда, изо дня в день. С этого начинается коммунизм.

При капитализме такой заботы со стороны рабочих нет и быть не может. Там богатство достается эксплуататору, капиталисту. Больше или меньше прибыли дает предприятие — это так же безразлично рабочему, как безразлично лошади, взнуздали ли ее дорогой или дешевой уздой. Эти слова принадлежат Карлу Марксу.

Многовековая эксплуатация трудящихся помещиками, фабрикантами и заводчиками привела к тому, что многие рабочие и крестьяне стали смотреть на труд как на тяжелую повинность. Помещичье хозяйство держалось на дисциплине палки, при крайней темноте и забитости крестьянства. Хозяйство ка-

питалистов держалось и держится на дисциплине голода. Социализм, коммунизм основываются на свободной и сознательной дисциплине самих трудящихся, свергнувших иго помещиков и капиталистов. Значит, полностью меняется характер труда. Из зазорного и тяжелого бремени, каким был труд ранее, он превратился в дело доблести и геройства, дело чести и славы.

Изделия, предметы на наших предприятиях примерно такие же, как и на капиталистических. Челябинский трактор в общем похож на американский или английский. Ботинки, изготовленные в Париже, примерно такие же, как ботинки с фабрик «Парижская коммуна» в Москве или «Скороход» в Ленинграде. И труд по их изготовлению кажется одинаковым: делают те же детали, собирают на таком же конвейере.

Но только кажется, что труд при социализме и при капитализме одинаковый. Операции похожи, изделия похожи, а труд — совсем иной.

На капиталистическом предприятии у рабочего нет никаких прав. Его дело — выполнять определенную операцию: точить, ткать, собирать детали. Пока он в состоянии угнаться за движением конвейера (и если нет кризиса), его держат. В 45—50 лет он уже не нужен, его выбрасывают за ворота и заменяют молодым. Капиталист дает рабочему только одно «право» — право отдавать свои силы для того, чтобы создавать хозяину прибыль. Все остальные права рабочие вырвали у капиталистов с бою и сохраняют путем непрерывной борьбы. Поэтому на капиталистических фабриках и заводах нет и не может быть соревнования между рабочими, массового изобретательства и рационализаторства, борьбы рабочих за режим экономии, производственных совещаний — всего того, что нам кажется таким необходимым и естественным.

Да, снаружи заводы Москвы и Нью-Йорка или Лондона, возможно, похожи друг на друга: стены, трубы. А в действительности это два разных, противоположных мира. И счастлив тот, кто живет в мире свободного творческого труда.

Человеческий труд — самая главная сила на земле. Все, что сделано: каналы, плотины, города, засеянные поля, книги, картины,— сделано человеческим трудом, использующим природные богатства. Все, что нам нужно, чтобы построить коммунизм, тоже делается и будет сделано человеческим трудом. Быстрее или медленнее мы придем к коммунизму — это зависит от того, насколько плодотворен наш труд, как много он дает, иначе говоря, это зависит от производительности труда.

Что такое производительность труда? Это его плодотворность, эффективность, отдача. Если токарь Григорьев в час сделал 4 детали, а токарь Семенов — 8 таких же деталей, то, значит, Семенов дал обществу продукции в 2 раза больше, его труд в 2 раза плодотворнее, производительнее.

Великий Ленин говорил, что производительность труда — самое важное, самое главное для победы коммунизма. «Капитализм,— писал Владимир Ильич,— может быть окончательно побежден и будет окончательно побежден тем, что социализм создает новую, гораздо более высокую производительность труда».

Рост производительности труда
(1928 г. = 100 процентам)

	1940 год	1950 год	1960 год	1964 год
В промышленности	313	454	927	1110
В строительстве	269	309	705	859
На железнодорожном транспорте	247	295	610	758

Почему производительность труда — это самое важное, самое главное?

Чтобы построить коммунизм, мы должны производить продукции всех видов на душу населения больше, чем в любой капиталистической стране. Только тогда мы сможем каждому человеку давать по потребности.

Вот данные за 1964 год о производстве на душу населения важнейших изделий в СССР и в крупнейшей капиталистической стране — Соединенных Штатах Америки (в килограммах):

	Стали	Угля	Нефти	Цемента
В США	609	2349	1974	323
В СССР	373	2123	982	285

Удастся ли нам догнать и перегнать Соединенные Штаты Америки? Может, это нам не под силу? Нет, под силу! За 19 послевоенных лет, с 1945 по 1964 год, выпуск продукции в нашей стране вырос в 7,9 раза, а в США — лишь в 1,9 раза. В среднем за год выпуск промышленной продукции возрастал на 11,5 процента, а в США на 3,4 процента. Значит, мы двигались гораздо

быстрее, несмотря на то что из этих 19 лет около половины ушло на восстановление народного хозяйства. Надо сказать, что мы и не будем добиваться, чтобы производить всех этих изделий столько же, сколько сейчас производят США. Ведь наш век — это век новейшей техники: атомной энергии, полупроводников.

Но по некоторым товарам все же нам нужно еще очень сильно увеличить производство. Ученые подсчитали, что человеку в год нужно 27—33[1] килограмма сахара, а в СССР в 1964 году производилось на душу населения 36 килограммов,— следовательно, все в порядке; молока и всех других молочных продуктов нужно в год от 292 до 585 килограммов, а в 1964 году их производилось 435 килограммов; обуви надо в год в среднем 3 пары, а производилось 2 пары. Относительно тканей мнения ученых разошлись. Одни считают, что в среднем в год человеку надо 90 метров всех видов тканей, другие говорят, что хватит 54. Возьмем среднюю из этих двух цифр и будем считать, что нужно 72 метра. А в 1964 году на душу населения производилось 39 метров тканей.

Могут спросить: а зачем человеку каждый год по 72 метра тканей или по 585 килограммов молочных продуктов? Их ведь не сносить и не съесть.

Конечно, если иметь в виду лишь одежду, то 72 метра тканей на каждого человека — это много. Но ведь сюда входят и простыни, и занавеси на окнах, и скатерти на столах, и ткани для обивки мебели, и многое другое. То же и с молочными продуктами: полтора литра молока изо дня в день никто выпивать не будет. Но кроме молока будут потреблять много творога, сыра, масла. Без молочных продуктов не сделаешь ни пирожных, ни мороженого.

Коммунизм предполагает обилие всех продуктов. Мы строим коммунизм, значит, нам нужно сильно увеличить выпуск всех товаров. Как этого достичь? Есть только один путь: необходимо, чтобы каждый рабочий в СССР вырабатывал больше, чем в капиталистических странах, то есть чтобы производительность труда в СССР была выше, чем в главных странах капитализма. Но добиться этого нелегко. От старой России нам досталось тяжелое наследство: в 1913 году производительность труда в России была в 9 раз ниже, чем в США, и почти в 5 раз ниже, чем в Англии. В 1964 году среднегодовая производительность труда

---

[1] В разных районах страны нужно разное количество того или иного продукта.— *Прим. авт.*

рабочих промышленности СССР увеличилась по сравнению с 1913 годом примерно в 13,7 раза. По производительности труда наша страна ныне обогнала Англию, но еще отстает от США.

Повышение производительности труда примерно в 13,7 раза — огромный успех! Только при плановом хозяйстве возможен такой скачок. Без него страна не могла бы выпускать столько продукции, сколько ее сейчас выпускается.

Произведем небольшой расчет. В 1913 году в промышленности России было занято 3,5 миллиона рабочих. К 1965 году — за 52 года — выпуск промышленной продукции возрос в 50 раз. Если бы производительность труда оставалась неизменной, то понадобилось бы 175 миллионов рабочих (3,5 × 50). В действительности же в 1964 году в промышленности было занято 21 миллион рабочих. Что же заменило 155 миллионов человек? Рост производительности труда! Если бы в 1964 году производительность труда в промышленности была не выше довоенной, пришлось бы привлечь для выполнения плана еще 40 миллионов человек, а так как взять такое количество людей неоткуда, то план не был бы выполнен. Еще большее значение имеет рост производительности труда в нынешней пятилетке. Один процент повышения производительности труда дает народному хозяйству столько же продукции, сколько дали бы сотни тысяч новых работников.

За счет повышения производительности труда было получено дополнительной продукции:

В первой пятилетке	Во второй пятилетке	За 1941—1950 гг.	В пятой пятилетке	За 1959—1964 гг.
51%	79%	69%	68%	66%

Как видно из таблицы, за 1959—1964 годы около 66 процентов всего прироста промышленной продукции было получено в результате увеличения производительности труда. Что это значит? А вот что. В 1964 году было выработано 372 миллиона метров шерстяных тканей, а в 1958 году — 303 миллиона метров. Следовательно, мы получили на 69 миллионов метров больше. Кто же их сделал? Сколько новых ткачей и ткачих нужно было обучить? Оказывается, не очень много, так как основную часть этих дополнительных 69 миллионов метров выткали те же рабочие и работницы, повысив производительность своего труда. И только небольшая часть была изготовлена за счет увеличения численности рабочих. Если бы производитель-

ность труда в 1959—1964 годах не возрастала, страна этих дополнительных миллионов метров ткани не получила бы, мы не могли бы одеваться лучше, покупать больше.

Но ткани — один из многих товаров. То же самое нужно сказать о всех других изделиях — строительных материалах, пищевых продуктах, словом, о всех промышленных изделиях. Значит, рост производительности труда, действительно, самое главное и самое важное для хозяйства страны. В резолюции XXIII съезда партии сказано, что повышение производительности труда является главным источником роста производства, основой дальнейшего подъема жизненного уровня народа.

Как достичь большого роста производительности труда? Неужели придется пускать конвейер быстрее американского, выматывать из людей все их силы? Нет, производительность труда в СССР повышается совсем другим путем.

Производительность труда зависит от двух обстоятельств: от эффективности труда и от его напряженности.

Эффективность труда, то есть его результат, называется еще производительной силой труда. Она зависит от того, насколько рабочий квалифицирован, какие он использует машины и приборы, как организована работа, какое сырье перерабатывается. А напряженность (или интенсивность) труда определяется тем, в каком темпе работает человек, как уплотнено его рабочее время, насколько быстры и непрерывны рабочие движения.

Во многих капиталистических странах рост производительности труда достигается главным образом повышением его интенсивности. В США система работы так и называется: «Speed up!», то есть «Скорее!». Все быстрее идет конвейер, калечатся люди, зато растут барыши! В промышленности США каждые 8 секунд наносится ранение одному рабочему, каждые 2 минуты один рабочий получает увечье. Число несчастных случаев в год достигает 2 миллионов, от них погибает 15—17 тысяч человек...

Известный всему миру киноартист и режиссер Чарли Чаплин показал в одном из своих прекрасных фильмов, как изматывается человек у капиталистического конвейера. С утра до вечера, не отрываясь ни на секунду, он завинчивает гайки... Быстрая и однообразная работа отупляет человека, высасывает все его силы.

В Советском Союзе производительность труда растет — и чем дальше, тем больше — за счет повышения квалификации рабочих, облегчения человеческого труда, механизации и авто-

матизации производства. Значит ли это, что надо работать с прохладцей, вразвалку? Нет, конечно.

Каким путем нужно идти, чтобы повысить производительность труда?

Их много. Мы поговорим о двух самых главных. Первый — уменьшение трудоемкости изделий, второй — улучшение использования рабочего времени. Что это значит?

Производительность труда измеряется тем количеством продукции, которое изготовляется за какое-то определенное время, допустим за сутки или за год. Иногда ее можно измерить в тоннах, метрах, штуках. Но в машиностроении и других отраслях, где производят много разных изделий, приходится определять производительность труда в рублях. Например, если один рабочий сделал за смену деталей на 10 рублей, а другой таких же деталей — на 11 рублей, значит, выработка, или производительность труда (это одно и то же), у второго на 10 процентов выше. Но от чего зависит выработка? От того, сколько труда нужно, чтобы сделать эту деталь, от ее трудоемкости.

Как же измерить трудоемкость? Во времени: в часах, минутах, секундах. Спортсмены борются за десятые доли секунды. На многих работах тоже счет идет на секунды, но обычно производительность считают по выработке за час, смену, месяц, квартал, год.

Итак, первый путь — уменьшение трудоемкости изделий. На этом пути много дорожек, и каждая из них важна. Скажем, перед нами деталь. Нельзя ли ее упростить, но так, чтобы она не стала хуже? Тут слово за конструкторами, изобретателями. Нельзя ли по-другому ее обрабатывать, чтобы быстрее шло дело? Тут слово за технологами и рационализаторами.

На Московском прожекторном заводе изготовляют литье по выплавляемым моделям. Детали прямо из литейного цеха идут в сборку. Раньше же требовалась большая механическая обработка. Трудоемкость изделий уменьшилась на одну треть.

Часто трудоемкость сокращается, если заменить материал. Скажем, делать деталь не из бронзы, а из пластмасс.

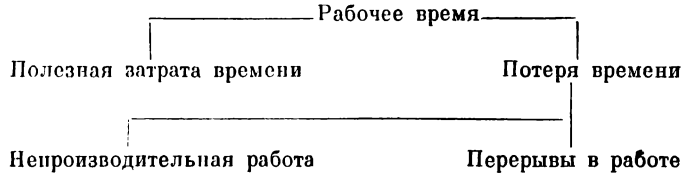
Самый надежный способ уменьшения трудоемкости изделий — это внедрение передовой техники. Можно было бы привести тысячу примеров того, как изменился весь ход производства после усовершенствования оборудования, применения научных открытий и изобретений: механизации, электрификации, автоматизации. Но об этом речь пойдет в другом месте. Сейчас же запомним: надо искать способы снизить трудоемкость изделий.

Второй путь — лучше использовать рабочее время. А разве это не одно и то же? Нет, совсем не одно и то же. Раньше на операцию тратили 3 минуты, теперь тратят 2. Трудоемкость уменьшилась на 33 процента. Это — одно. А другое — *как каждый рабочий использует свое рабочее время*, то есть 480, или 420, или 360 минут, которые он работает.

И здесь выясняются интересные вещи. Казалось бы, просто: в году 365 дней, в рабочем дне 7 часов. Перемножил 365 на 7 и получил 2555 часов. Если за час надо сделать 6 деталей, то за год — 15 330, и не о чем больше говорить. На самом же деле все не так. Во-первых, в году 52 дня выходных, 8 дней праздничных и 12 (или 24) дней отпуска. Значит, рабочих дней всего 293. Но редко кто работает все 293 дня: то выберут куда-нибудь на совещание или на конференцию, то отпуск дадут для сдачи экзаменов, то проболел день-другой. Вот как было использовано рабочее время в промышленности СССР в среднем каждым рабочим в 1964 году: всего календарных дней было 366, из них праздничных и выходных — 61 и рабочих — 305. Однако фактически работали лишь 266 дней. Куда ушли остальные 39 дней? На отпуска — 18, на болезни — 15, на выполнение государственных и общественных обязанностей — 5 и всякие прочие причины — 1 день.

Во-вторых, 7 часов рабочего времени — это, оказывается, еще не 7 часов работы. Как так?

Разные есть на свете фотографии. Можно заснять восход солнца, иной раз удается сфотографировать отдыхающих тюленей или пчелу на цветке. Но есть, оказывается, и такая фотография — *фотография рабочего дня*. Стоит человек с хронометром в руках и записывает, куда ушло время. И оказывается, что немало его идет впустую. То рабочий ждет материалов или инструментов, то перекуры устраивает каждые полчаса или бродит по цеху. А то бывает так: вроде и работает человек, а на самом деле от его работы нет никакого толка: идет брак. Изобразим все это на схеме:



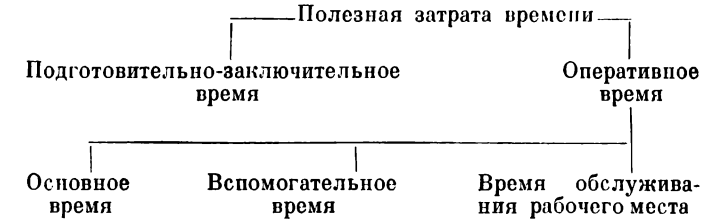
Если из 7 часов рабочего времени 1 час был потерян впустую, то коэффициент использования рабочего времени составит: $\frac{6}{7} = 0{,}86$. Это низкий коэффициент. Наивысший коэффициент, как нетрудно догадаться,— это $\frac{7}{7} = 1$.

Однако, чем больше всматриваешься в фотографию, тем больше в ней видишь. Оказывается, и полезная затрата времени не вся одинаково полезна. Часть времени идет не на самую работу, а на подготовку к ней: ознакомление с чертежом, наладку оборудования и т. д. Ясно, что чем больше тратится на подготовку, тем меньше времени используется по прямому назначению. Конечно, нельзя начинать трудиться, не разобравшись в задании. Но один поймет его за 5 минут, а другой — за 20. А от чего это зависит? Главным образом от квалификации. Да и время самой работы (его называют оперативным временем, то есть временем, идущим на самую операцию) тоже неодинаково. Есть основное время — когда производится обработка изделия, и есть вспомогательное время — когда изделие устанавливается и закрепляется или снимается. Конечно, без вспомогательного времени не обойтись. Весь вопрос в том, сколько его тратить.

Многие передовые рабочие, чтобы уменьшить вспомогательное время, создают сквозные бригады, работают на одном рабочем наряде, передают друг другу станок на стыке смен на полном ходу с установленной деталью. То, что не успевал закончить один, завершал другой. Вспомогательное время сокращается весьма значительно.

Какое-то время тратится на содержание рабочего места в чистоте и порядке.

На схеме все это выглядит так:



Сделаем примерный расчет: пусть подготовительно-заключительное время составляет 30 минут, вспомогательное — 1 час и время обслуживания рабочего места — 30 минут. Тогда основное время составляет лишь 4 часа в смену (6—2).

Чтобы повысить производительность труда, надо увеличить основное время и сократить все остальные затраты времени. А для этого необходимо сфотографировать свой рабочий день. Как это сделать? Составить наблюдательные листы и всем цехом или участком провести самофотографии. То, что получится, изобразить на диаграммах, обсудить на собрании и уплотнить рабочий день.

С чего начать? С искоренения простоев. Простои бывают целодневные (целосменные) и внутрисменные. Какой вред приносят простои — объяснять не надо. Поэтому следует их точно учесть, а затем установить, по какой причине был простой, кто виноват.

Что значит точно учесть простои? Бывает так, что простой небольшой, скажем полчаса. Иной мастер его и не покажет, скроет, особенно если по его вине рабочие простаивали. Вот поэтому-то и нужно прежде всего точно подсчитать и записать все простои, а потом приняться выяснять их причины.

Какие же могут быть причины? На каждом предприятии они различны. То материала не завезли, то оборудование вышло из строя, то электроэнергии нет, то еще что-нибудь.

Разложили по полочкам, теперь надо выяснить, кто виноват, и выводить его на чистую воду. Легко сказать — найти виновных, а как это сделать, кому и когда? Может быть, директор завода должен искать?

Конечно, директор следит за работой предприятия, но ему одному всего не проверить. Да дело не только в этом. Почему рабочие и служащие должны стоять в стороне? Разве это не их, не народный завод? Прибыль завода — им на пользу, убытки — во вред. Поэтому в стороне никто стоять не может и не должен. А найти виновных в простоях могут помочь комсомольцы. У ленинского комсомола в этом отношении имеется большой опыт. Еще в годы первой пятилетки комсомольцы устраивали рейды «легкой кавалерии»: создавали бригады активистов, проверяли работу цехов, магазинов, складов и обо всех неполадках писали в газетах, выпускали «молнии». Немало тех комсомольцев стало и директорами, и министрами, и банковскими инспекторами. Сейчас широко восстанавливается опыт комсомольцев тридцатых годов. Очень много полезного делает «Комсомольский прожектор».

С простоями разобрались, пошли дальше. Где еще резервы скрыты? В подготовительно-заключительном времени. В самом деле, чтобы ознакомиться с чертежом или наладить оборудование, нужно затратить одинаковое время незави-

симо от того, изготовляется ли 100 или 300 деталей. Но на рост производительности труда это оказывает большое влияние. Допустим, на подготовку к работе затрачивается 20 минут. Если в партии 100 деталей, на каждую из них приходится 0,2 минуты подготовительного времени (20 : 100), если же 300 деталей — в 3 раза меньше: 20 : 300 = 0,07 минуты. Значит, надо так организовать работу, чтобы одни и те же детали выпускать большими партиями.

Или возьмем вспомогательное время. Если промеры автоматизировать, то вспомогательное время сократится, а основное возрастет. Следовательно, производительность труда увеличится.

Рабочее время — большая ценность, и надо глубоко изучить, как эта ценность используется. Когда-то говорили: время — деньги. Мы говорим: время дороже денег. Каждую минуту в нашей стране производится нужной продукции на многие миллионы рублей. Поэтому минуту надо беречь!

Подсчитав, сколько нужно времени на изготовление той или иной продукции, определяют норму выработки: где можно — в тоннах, метрах или кубометрах, а где нельзя — в рублях. Допустим, что в 1964 году один рабочий в среднем вырабатывал продукции на 5 тысяч рублей, а в 1966 году в результате того, что мы устраним потери и механизируем многие операции, каждый рабочий сможет сделать продукции на 5200 рублей. Тогда в плане будет предусмотрено повышение производительности труда на четыре процента.

Установление норм выработки имеет огромное значение для правильной организации труда и для повышения его производительности. Можно сказать, что нормы — это расписание того, как наилучшим образом работать. Поэтому составлению норм уделяется особое внимание.

На многих предприятиях все еще применяются так называемые опытно-статистические нормы выработки. Такое название они получили потому, что разрабатываются на основе опыта нормировщика (или мастера, технолога) и тех показателей прошлого, которые отражены в статистике.

Чем плохи такие нормы? Тем, что они произвольны, научно не обоснованы. Кроме того, они рабски копируют прошлое, не исследуют его, не выбрасывают ненужное, случайное, плохое. Поэтому опытно-статистические нормы обычно бывают заниженными и их нетрудно перевыполнить, даже работая не очень производительно. Не успел человек школьную скамью переменить на станок, еще, кажется, и к цеху не привык, а уже вы-

полняет норму на 120—130 процентов. Понятно, что заниженные нормы не помогают подтягивать отстающих, а, наоборот, сами по ним равняются.

Но дело не только в этом. Иной опытный нормировщик может «на глазок» установить и обоснованную по величине норму, но она все равно произвольна. Нельзя объяснить рабочему, почему именно такая норма вводится, а не другая. Нельзя рассказать, как подготовиться к выполнению новой нормы.

Совсем по-иному обстоит дело там, где применяются аналитически-расчетные нормы. Как видно из самого названия, такие нормы определяются, во-первых, путем анализа, то есть подробного разбора по отдельным элементам, на что тратится время, и, во-вторых, путем научно обоснованного расчета того, сколько нужно затратить времени в будущем.

Как разрабатываются аналитически-расчетные нормы?

Для этого прежде всего составляют технологическую карту — документ, в котором содержатся все данные о технологических условиях выполнения работы: какое оборудование и какие приспособления применяются, каков режим работы и т. д. При этом, разумеется, следует исходить из того, чтобы использовалось наиболее производительное оборудование (из имеющегося) и применялся наиболее передовой режим работы.

На основе технологических данных разрабатываются нормы продолжительности отдельных операций и общая норма времени, требующегося для изготовления данного изделия или партии изделий. При этом необходимо стремиться к тому, чтобы по возможности отделить вспомогательные и подготовительные операции от основных, выполнять ручную работу в то время, когда оборудование работает автоматически, обеспечить полную загрузку каждого рабочего в течение всего дня при бригадной или групповой работе и т. д.

В ряде отраслей промышленности имеются существенные особенности при разработке норм. В отличие от машиностроения, где норма исчисляется на рабочего, в хлопчатобумажной промышленности производительность труда рабочих исчисляется через расчет производительности оборудования. Норма равна выработке одного станка, помноженной на количество обслуживаемых единиц оборудования. Например, если рабочий перешел с 24 станков на 36, норма выработки должна существенно возрасти.

Нормирование труда — один из самых важных участков в экономике предприятия. Как неоднократно говорил К. Маркс,

всякая экономия в конце концов сводится к экономии времени. Поэтому общественные организации, и прежде всего профсоюзы, уделяют большое внимание разработке и внедрению норм. Особенно большое значение имеет умелый инструктаж рабочих, рассказ о том, какие приемы работы положены в основу установления норм.

После того как нормы приняты, надо добиться, чтобы они были выполнены. Что каждый рабочий может сделать для этого? Сам повысить производительность своего труда и вызвать товарищей на социалистическое соревнование.

Социалистическое соревнование родилось вместе с Советским государством. При капитализме его не было и быть не могло. Там люди не соревнуются, а конкурируют друг с другом, то есть борются, стараются опередить друг друга, получить лучший кусок, больше прибыли. Чего только не делают капиталисты, чтобы опередить друг друга! И товар покрасивее оформляют, и рекламируют его вовсю; они не останавливаются перед тем, чтобы конкурента обесславить и, если можно, разорить.

В нашей стране конкуренции между предприятиями нет и быть не может: у них один хозяин — народ. Буржуазные ученые пророчили, что народное хозяйство СССР развиваться не будет, так как у него нет двигательной силы — конкуренции. Это утверждение давно опровергнуто В. И. Лениным.

В конце декабря 1917 года Владимиру Ильичу по постановлению Центрального Комитета партии был дан на несколько дней отпуск, чтобы он мог немного отдохнуть после неимоверного напряжения в Октябрьские дни. Ильич провел четыре дня в Финляндии, гулял по лесу, охотился. Но мозг вождя революции не знал отдыха и здесь. В один из дней отпуска В. И. Ленин написал статью о социалистическом соревновании. В этой статье проводилась мысль о том, что на смену буржуазной конкуренции придет социалистическое соревнование миллионов и миллионов трудящихся. Это и будет величайшей двигательной силой социалистического общества.

Социалистическое соревнование — не конкуренция. В нем нет врагов, оно требует, чтобы идущие впереди подтягивали отстающих, помогали им тоже стать передовиками. Социалистическое соревнование вырабатывает в людях сознательную трудовую дисциплину, воспитывает трудовую честь и доблесть. Поэтому соревнование — верный путь к общему подъему производительности труда.

Как и всякое большое дело, борьба за повышение производительности труда приносит значительные успехи лишь в том случае, если в нее включены широкие массы. Такие формы массового участия трудящихся в разработке мер по повышению производительности труда были использованы на многих предприятиях перед XXIII съездом КПСС.

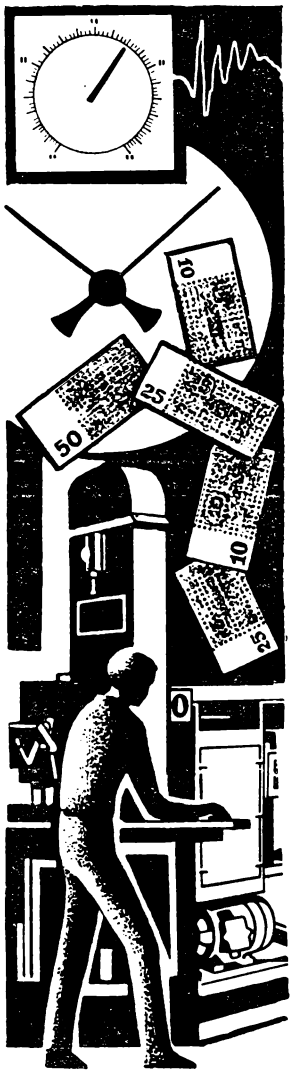
Тот факт, что в нашей стране миллионы рабочих соревнуются между собой, обмениваются опытом, делятся «секретами» производства, ярко показывает, насколько иным стал труд за годы Советской власти. Конечно, это еще не коммунистический труд в полном смысле слова, но это уже труд социалистический, подобного которому никогда не было в истории человечества.

А каким будет труд при коммунизме? Коммунистический труд, говорил В. И. Ленин,— это бесплатный труд на пользу общества, труд, производимый не для отбытия определенной повинности, не для получения права на известные продукты, а труд добровольный, отдаваемый без расчета на вознаграждение, труд по привычке трудиться на общую пользу, труд как потребность здорового организма. Пока еще труд в СССР не такой, но он будет таким! Многое уже достигнуто на пути к этой цели.

Очень важным шагом по пути к коммунизму стало движение за создание бригад коммунистического труда. Зародившиеся одновременно в различных частях нашей Родины бригады коммунистического труда стали формой нового отношения к труду.

Что отличает бригады коммунистического труда от бывших ранее ударных бригад? Участники бригад коммунистического труда обязуются быть образцом не только в работе, но и в учебе, и в быту. Каждый член бригады повышает свое образование и квалификацию, активно борется за культурный и здоровый быт, является примером для других в цехе, общежитии, на улице, в учебном заведении. Взаимная помощь, требовательность, сочетающаяся с дружбой, кровной заинтересованностью в общем успехе,— эти черты коммунистических взаимоотношений между людьми крепнут в бригадах, становятся привычкой, входят в быт. Преобразуя труд, люди в то же время изменяют и себя, становятся достойными жить в коммунистическом обществе, построенном их же руками.

РАССКАЗ ШЕСТОЙ



Заработная плата

Нужно ли выдавать заработную плату? — Несколько слов о справедливости.— Как измеряют труд.— Сетки и разряды.— Чем больше, тем больше.— Фонд зарплаты.— Как тратить деньги

Приятно получать заработную плату! Знаешь, что деньги эти трудовые, твоими руками заработанные. Ну, а если еще и премию выдали — и того приятней! Никто не скажет, что ты не самостоятельный человек. Сам себя содержишь, а может быть, и другим помогаешь. Хорошо! «Одним из самых счастливых дней моей жизни был день, когда я принес домой свою первую зар-

плату. Мне было ровно 14 лет» — так писал Константин Симонов в журнале «Юность» № 1 за 1956 год.

Но, оказывается, не все так думают. Иной раз можно слышать такие высказывания: «В нашей Советской стране, при социализме, не нужно платить за работу. Люди должны быть сознательными и работать без платы. А если уж нельзя обойтись без денег и надо платить, то всем поровну. Что же это за сознательность — чем больше добыл угля, тем больше получил? Какой же это ударник? Просто рвач, за длинным рублем гонится. До революции люди на баррикады шли, в тюрьмах сидели. Что же им за это — деньги платили? Они за идею жизнь отдавали и никакой платы не спрашивали».

Среди упреков, которых немало выслушали советские люди за годы строительства социализма, один из наиболее «принципиальных» — это упрек в том, что мы «испортили», сделали менее розовым представление некоторых людей о социализме. В СССР существует и широко применяется принцип материальной заинтересованности, поощрение людей к труду заработной платой, премиями и т. п. Все это, по мнению некоторых людей, не имеет якобы ничего общего с социалистическим обществом, члены которого должны быть движимы лишь идеями и чувствовать отвращение к столь грубым понятиям, как деньги, премии, накопления. Отсюда делают вывод, что в Советском Союзе нет «правильного» социализма, что «настоящий» социализм невозможен или находится где-то в другом месте.

Поскольку подобные высказывания исходят часто от искренне заблуждающихся людей, необходимо отнестись к ним внимательно. Попробуем спокойно и объективно разобраться в этих упреках.

Еще сотни лет назад многие люди мечтали о свободной жизни, о социализме. Но они не знали, как его достичь. Поэтому их сочинения были мечтой, или, как говорят, утопией, а их называли социалистами-утопистами. В сочинениях утопистов все люди жили одинаково, одевались одинаково, денег за работу не получали, во всем были равны.

Карл Маркс и Фридрих Энгельс превратили социализм из мечты, утопии, в науку, вместо сказок создали науку о социализме и коммунизме. В. И. Ленин и его соратники на опыте Советского Союза углубили и дальше развили марксистское учение.

Марксизм-ленинизм учит нас, что социализм не придет сам по себе, его надо построить; и строят его не какие-то особенные люди, а миллионы рядовых тружеников — рабочих, крестьян,

интеллигентов. Многие поколения этих людей жили и работали при капитализме, когда труд был тягостным ярмом. Только безысходная нужда заставляла рабочих идти на фабрику. Они трудились, чтобы заработать на жизнь, не умереть с голоду.

Могут ли миллионы трудящихся сразу после революции понять, что труд стал иным, что они работают на себя? Нет, не могут. Многие из них неграмотны, несознательны; многие одурманены религией, отягощены пережитками прошлого. Нужно длительное время, чтобы люди стали по-другому смотреть на труд. Необходима большая воспитательная работа Коммунистической партии, чтобы миллионы рабочих, крестьян, интеллигентов избавились от пятен капитализма, чтобы труд стал для них не бременем, не обузой, а потребностью.

Конечно, не все были темными, неразвитыми. Тысячи пролетариев сознательно шли на борьбу с царем, капиталистами и помещиками. Но силой тысяч нельзя было построить социализм. Его должен строить весь народ. Поэтому коммунисты не обманывали себя и других красивыми сказками, а смотрели правде в глаза. Раз люди привыкли работать за деньги, нужно платить за работу. Но платить справедливо. А что значит платить справедливо? Кто как работает, так тому и платить. За лучшую работу — лучшую плату, и наоборот.

Но правильно ли это? Вот двое рабочих. Один живет без семьи, у другого — трое детей. Платят им по труду, и может получиться, что одинокий заработает больше семейного и будет жить во много раз лучше его. Или, скажем, один здоровый, другой больной. Последний не может изготовить столько же продукции и, следовательно, получит меньше. То же можно сказать о молодом и пожилом и т. д. Справедливо ли платить только за работу и не принимать во внимание все остальное? Это не новые вопросы, и Владимир Ильич Ленин дал на них ясный ответ.

Конечно, полной справедливости тут нет. Полная справедливость будет тогда, когда каждый станет получать столько, сколько ему нужно,— по потребности. Но, чтобы удовлетворить потребности всех, нужно производить гораздо больше продукции, чем теперь. Значит, пока всем давать по потребности мы не имеем возможности. Но может быть, распределять материальные блага по душам, по числу едоков? Если бы мы стали на такой путь, то подорвали бы производительность труда. Получилось бы, что один работает больше, но получает меньше, а другой работает меньше или столько же, а получает больше. Выходит, одни жили бы за счет других. И эти другие не хо-

тели бы работать лучше, повышать производительность труда. Многие из них рассуждали бы так: «Чего нам стараться? Охота была на других работать!» Можно возразить, что только несознательные люди могут так рассуждать. Но мы уже знаем, почему они несознательны, и понимаем, что сразу сознательными они стать не могут.

Значит, если бы платили всем поровну — или по числу едоков, или по возрасту,— то народное хозяйство быстро не могло бы развиваться, коммунизм был бы построен через очень много лет или не построен вовсе. Значит, чтобы скорее наступила полная справедливость — распределение по потребности,— нужно платить каждому в зависимости от того, как он работает. Поэтому при социализме и господствует правило: каждый получает по труду. Что же касается многосемейных, пожилых или больных, то им Советское государство помогает другим путем: выдает пособия и пенсии, предоставляет бесплатное лечение, бесплатные или льготные путевки в санатории и дома отдыха. А заработная плата выдается по труду.

Но как измерить труд? Ведь есть много разных специальностей, люди имеют различную квалификацию, да и работают по-разному: кто от всей души, а кто с прохладцей.

Измерить труд — задача нелегкая, и нельзя сказать, что с ней на всех предприятиях до конца справились. Немало еще непорядков в этом деле. Чтобы их устранить, каждому рабочему надо знать, как строится в нашей стране заработная плата.

Чтобы соизмерить и сопоставить разные виды работ, составляют тарифно-квалификационные справочники, о которых мы вскользь уже упоминали. В каждой отрасли находят самую простую, не требующую особой подготовки работу. Ее принимают за первый разряд. Затем постепенно перечисляют другие, более сложные работы. Чем сложнее работа, тем более высокий разряд ей присваивается. Во многих отраслях различают работы очень сложные, сложные, средней сложности и простые.

А от чего зависит, отнесут ли работу к сложной или простой? От того, что́ приходится делать. Например, одно дело — вставить деталь, обработать, вынуть и отложить в сторону. Другое дело, если эту деталь нужно еще измерять, контролировать ее размеры. Еще более сложно, если нужно рассчитать, как обрабатывать деталь. Такие примеры мы найдем в любой работе.

Но дело не только в сложности работы или ее точности. Надо еще принять во внимание, в каких условиях придется

трудиться. Один может при работе спокойно стоять, другому то и дело приходится нагибаться. Бывает, что приходится работать при высокой температуре или во влажном помещении. В химической промышленности различают нормальные, вредные и особенно вредные условия работы. Конечно, Коммунистическая партия и Советское правительство заботятся о том, чтобы улучшить условия труда, и они действительно с каждым годом улучшаются, но пока есть еще работы и в тяжелых условиях. А раз труд тяжел или вреден для здоровья, то по справедливости за него и платить надо больше.

Ученые подсчитали, что для восстановления сил человеку, выполняющему тяжелую немеханизированную работу, необходимо на 40 процентов больше калорий питания, чем служащему. Даже людям одинаковой профессии при ручной работе нужно на 15—30 процентов калорий больше, чем при механизированной. Но это означает увеличение расходов на питание. Следовательно, и заработок должен быть бóльшим.

Есть еще работы, связанные с опасностью для жизни и здоровья, например взрывные работы при прокладке дорог или работа верхолаза. Попробуйте-ка монтировать домну в 40 метрах над землей или прокладывать кабель над Волгой, находясь на подвесной дороге! За такие работы тоже надо больше платить, то есть относить их к более высокому разряду.

Наконец, надо подумать и о том, где выполняется работа. Одно дело — работать на Украине, другое — на Крайнем Севере или в труднодоступных высокогорных районах. Поэтому вся страна разделена на так называемые пояса. Где сложнее природные условия, там выше заработная плата. Вот и выходит, что, хотя самая простая работа и относится к первому разряду, ставки для ее оплаты разные. Правда, с каждым годом места, считавшиеся далекими, становятся ближе: самолет ТУ-104 доставляет пассажиров, позавтракавших в Москве, к обеду в Иркутск. Электричество, радио, газ, телевидение, кино стирают различия в условиях жизни, но надобность в поясах отпадет еще не скоро.

В общем, как ни трудно разложить по полочкам все работы, люди это делают. Занимаются такой работой особые специалисты — экономисты по труду, их еще называют нормировщиками. Работают они в тарифно-нормировочных бюро и в отделах труда и зарплаты предприятий.

Если работы распределены по разрядам, то присвоить их рабочим уже не составляет особого труда. В тарифно-квалификационных справочниках указано, что́ должен знать и уметь

рабочий, чтобы получить, к примеру, четвертый разряд. В разных отраслях разное количество разрядов; в большинстве отраслей промышленности действуют 6- и 7-разрядные сетки.

Распределить рабочих и работы по разрядам — только полдела. Нужно еще правильно установить разницу между разрядами. Если по седьмому разряду получать всего на 10—15 процентов больше, чем по третьему, то стоило ли огород городить? Если установить очень маленькую разницу в оплате между разрядами, то, во-первых, несправедливо получится, а во-вторых, не будет интереса квалификацию повышать: зачем после работы вечерами учиться? Чтобы получать на гривенник больше?

Конечно, сознательные рабочие обучаются мастерству не только потому, что им больше платить будут. Кто по-настоящему полюбил свою профессию, того от учебы и так не оторвешь. Но мы ведь не можем думать только о сознательных. Поэтому разница между разрядами должна быть значительной, чтобы была материальная заинтересованность в повышении квалификации. Но чрезмерно большой эта разница тоже не должна быть, а то может получиться так, что человеку за работу вдвое сложнее прежней заплатят в 4 раза больше. Это уже была бы плата не по труду.

В большинстве отраслей промышленности ставка возрастает от разряда к разряду на 10—15 процентов, а самый последний разряд оплачивается выше первого, как правило, не более чем в 2 раза. Таблица, в которой приведены все разряды и указана разница между ними, называется тарифной сеткой. В разных отраслях сетки различные, потому что работа и условия неодинаковы. До недавнего времени в системе тарификации было много недостатков, вызванных тем, что в каждом городе действовали ставки разных министерств и ведомств. Всего в народном хозяйстве страны применялось около 2 тысяч тарифных сеток. Это затрудняло правильную организацию заработной платы и нередко приводило к тому, что на двух рядом расположенных предприятиях, если они были подчинены различным министерствам, одну и ту же работу оплачивали по-разному.

После упорядочения заработной платы тарифные сетки создали по группам отраслей производства. Их число резко уменьшилось. Однако опыт показал, что при упорядочении зарплаты с уравнением ставок, видимо, немного перегнули: не учли разной напряженности труда при массовом и индивидуальном производстве. В результате кое-где усилилась текучесть рабочей силы.

Если сетка есть, подсчитать заработок нетрудно. Допустим, рабочему присвоен четвертый разряд, ставка первого разряда 26 копеек в час, а коэффициент четвертого разряда 1,5. Значит, его часовая тарифная ставка: 26 копеек $\times$ 1,5 = 39 копеек.

Но есть еще много вопросов. Вот, например, два человека работают по семь часов в день и оба получают одинаково — по 2 рубля 73 копейки за день. Им платят за время, которое они трудятся в цехе, а не за выполненную работу. Такая система оплаты называется повременной. Ее чаще всего приходится применять на таких работах, где продукция не производится: при подноске материалов, иногда на ремонте оборудования, обслуживании кранов. Но там, где выпускается продукция, применяют сдельную оплату: платят за штуку, за метр и т. д. Сдельная оплата в ряде случаев выгодней и рабочим, и государству. Тут уж действительно оплата по труду: сделал одну деталь, получи, к примеру, 30 копеек, сделал пять деталей — 1 рубль 50 копеек.

По вопросу о применении сдельной оплаты имеются различные мнения. Как же так, спрашивают многие, профсоюзы на Западе, как известно, резко враждебны сдельщине и борются против нее, а в СССР, стране социализма, сдельщина широко распространена? Как совместить эту практику с гневным разоблачением Лениным Тейлора и других создателей потогонных систем оплаты труда?

Попытаемся разобраться в этом.

В начале XX века в США вышло несколько книг инженера Фредерика Тейлора, посвященных вопросам организации труда. Внимательно изучив приемы работы лиц различных профессий, этот американский изобретатель подсказал капиталистам способы, как повысить интенсификацию труда и выжать из рабочих значительно больше прибыли, не увеличивая продолжительности рабочего дня. Система Тейлора была с радостью принята фабрикантами и заводчиками. Она легла в основу сдельной оплаты труда и поэтому вызвала возмущение и ненависть рабочих.

Вот что писал о ней В. И. Ленин в 1913 году: «Заставляют работать самого сильного и ловкого рабочего; отмечают по особым часам — в секундах и долях секунды — количество времени, идущего на каждую операцию, на каждое движение; вырабатывают самые экономные и самые производительные приемы работы...

А в результате — за те же 9—10 часов работы выжимают из рабочего втрое больше труда, выматывают безжалостно

все его силы, высасывают с утроенной скоростью каждую каплю нервной и мускульной энергии наемного раба. Умрет раньше? — Много других за воротами!..

Соотношение заработной платы мужчины и женщины

Англия . . .	100	54
Бельгия . . .	100	80
Норвегия . . .	100	65
Швеция . . .	100	70
ФРГ	100	58

Прогресс техники и науки означает в капиталистическом обществе прогресс в искусстве выжимать пот».

В настоящее время уплотнение рабочего дня и эксплуатация рабочих достигли в капиталистических странах таких размеров, которые, возможно, и не снились Тейлору. На предприятиях автомобильной промышленности США движения рабочего учитываются в тысячных долях секунды. Один из французских психиатров, изучавший организацию женского труда во Франции, писал, что работа настолько изматывает, что здоровые молодые девушки должны после смены по нескольку часов гулять, чтобы разрядить нервное возбуждение. Они не могут ни читать, ни даже слушать радио.

Значит ли это, что в работах Тейлора не было ничего полезного? Возвращаясь к этому вопросу, Ленин писал, что система Тейлора «соединяет в себе утонченное зверство буржуазной эксплуатации и ряд богатейших научных завоеваний в деле анализа механических движений при труде, изгнания лишних и неловких движений, выработки правильнейших приемов работы, введения наилучших систем учета и контроля и т. д.». Ленин призывал перенять все ценное, что было в этой и других системах.

Вот этой разницы в подходе к системе Тейлора и не понимают критики сдельной оплаты труда в СССР. Суть дела в том, что сдельщина в СССР не имеет ничего общего с тейлоризмом, фордизмом и другими подобными системами в их капиталистическом применении. В советской промышленности производительность труда рабочих растет не за счет повышения интенсивности труда, а за счет обучения рабочих, дополнительного оснащения станков приборами и механизмами, облегчающими труд, лучшего освещения и вентиляции цехов и других мер, в результате которых усталость рабочего не только не возрастает, но, напротив, уменьшается.

Не менее важно и то, что в качестве исходной нормы принимается не самая высокая выработка рабочих-рекордсменов

(что составляет принципиальную основу всех сдельных систем в капиталистических странах), а средняя выработка, фактически достигнутая большим количеством рабочих в течение длительного времени. Директивы плановых органов четко указывают предприятиям на то, что при составлении планов следует исходить не из максимальных, а из прогрессивных норм. Не удивительно поэтому, что число рабочих, не выполняющих нормы, крайне незначительно, а многие рабочие систематически превышают их на 20—50 процентов и более. Активное участие в разработке норм принимают сами рабочие и профсоюзные организации. Естественно, что такая сдельщина не вызывает никаких возражений со стороны рабочих и, более того, признается ими самой справедливой формой материального поощрения.

Это не значит, что у сдельной оплаты нет недостатков. Она не везде применима. В некоторых отраслях, как, например, в машиностроении, погоня за выработкой часто отрицательно сказывается на качестве продукции. Имеются и некоторые другие недостатки. Над их устранением, как и вообще над дальнейшим упорядочением заработной платы, сейчас настойчиво работают министерства совместно с профсоюзами и Государственным комитетом Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы.

Как же, однако, практически применять сдельную оплату? Как знать, сколько платить за деталь или изделие? Это надо подсчитать. Допустим, что работа отнесена к четвертому разряду. Ставка за час — 39 копеек, а за день — 2 рубля 73 копейки. Но сдельщики обычно работают напряженней повременщиков, значит, и платить им нужно больше. Поэтому в тарифной сетке ставки сдельщиков обычно на 10—15 процентов выше ставок повременщиков. Возьмем 15 процентов. Тогда за день рабочий должен получить 2 рубля 73 копейки + 41 копейка = 3 рубля 14 копеек. Сколько же нужно платить за одну деталь?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, точно определяют, сколько можно сделать за одну смену деталей. Если 10 штук, то расценка за одну деталь составит 31,4 копейки.

При сдельной системе заработок зависит от выработки. И здесь очень важно, чтобы нормы выработки и расценки были установлены правильно, то есть в зависимости от того, сколько времени и сил нужно затратить на каждую работу. А то бывает, что ошибутся нормировщики и появляются работы «выгодные» и «невыгодные», возникают споры и недовольство, слабеет дисциплина. Поэтому надо, чтобы все рабочие активно участвовали

в обсуждении норм и расценок. Тогда ошибок будет меньше и исправить их легче и быстрее.

Существуют разные формы сдельной оплаты. Если заработок увеличивается в меру выпуска продукции, как это было показано ранее, то такая форма называется прямой сдельной. Но иногда бывает необходимо резко увеличить выпуск продукции. Тогда применяют так называемую сдельно-прогрессивную форму. В этом случае, если рабочий только выполнил норму, он получает по прямой сдельной, а если перевыполнил ее, то за каждое изделие, изготовленное сверх нормы, получает дополнительную плату. Чем больше перевыполнена норма, тем выше дополнительная оплата. Например, если норма перевыполнена на 1—10 процентов, то сдельная расценка за всю продукцию, изготовленную сверх нормы, увеличивается наполовину; от 11 до 20 процентов — вдвое; больше чем на 20 процентов — в 2,5 раза.

Что при этом получается? Допустим, нужно сделать по норме 10 деталей и получить по 31,4 копейки за деталь, а сделали 13 штук. Значит, перевыполнили норму на 30 процентов и за 3 детали должны получить не по 31,4 копейки, а по 78,5 копейки. Всего за 13 деталей надо получить:

10×31,4 коп.=3 р. 14 к.
3×78,5 коп.=2 р. 36 к.

5 р. 50 к.

Сдельно-прогрессивная форма очень удорожает продукцию, поэтому она применяется лишь в тех случаях, когда это способствует росту производства на других участках и вызывает в целом по цеху, участку рост производительности труда, превышающий рост заработной платы на предприятии в целом.

Интересной и эффективной формой заработной платы является сдельно-премиальная. В этом случае за каждую единицу выполненной работы платится определенная, одинаковая, расценка. Но если достигаются какие-то заранее установленные качественные показатели, то рабочим дополнительно начисляется премия. Например, на Московском тормозном заводе по сдельно-премиальной системе оплачивается труд слесарей, ремонтирующих оборудование. Если простои оборудования в ремонте уменьшаются против нормы наполовину, слесари получают премию в размере 50 процентов тарифной заработной платы. Переход на указанную форму оплаты труда

позволил почти наполовину сократить простои оборудования в ремонте.

Немало, однако, таких работ, которые не поддаются нормированию, их нельзя оплачивать сдельно. Такова, например, работа наладчиков, карщиков, грузчиков и др. Их труд обычно оплачивают повременно. Но это не всегда создает должный стимул к улучшению работы. В таких случаях часто бывает полезна косвенная сдельщина: заработная плата меняется в зависимости от того, как выполняет план цех или участок в целом или как работают основные рабочие-сдельщики. Отношение к труду у вспомогательных рабочих резко меняется: они прямо заинтересованы в успехе общей работы. На Московском тормозном заводе на косвенную сдельщину перевели наладчиков. До этого они занимались своим делом, мало интересуясь качеством работы основных рабочих и загрузкой оборудования. Теперь все пошло по-другому. Наладчики обучили станочников налаживать оборудование, ознакомили их с передовыми методами труда. Выпуск продукции заметно увеличился.

Нужно сказать, что системы заработной платы, при которых создается коллективная материальная заинтересованность в улучшении работы, очень важны и полезны. Их нужно применять гораздо шире, чем практиковалось до недавнего времени.

В других случаях, например в хлопчатобумажной промышленности, для некоторых профессий устанавливают повременно-премиальную систему оплаты труда. Так, браковщики не могут быть переведены на сдельную оплату, так как от этого ухудшится контроль за качеством продукции. Их труд оплачивают повременно. Если при этом не обнаружено ошибок в разбраковке тканей, выдается премия в размере 30 процентов дневной ставки.

Премиальная система, если ее правильно применяют, выгодна и рабочим, и предприятию. Рабочий сэкономил, допустим, в год кожи на 30 рублей за счет того, что внимательнее кроил, меньше обрезков наделал. Почему бы ему из этих 30 рублей не выплатить в виде премии, к примеру, 5—10 рублей?

К сожалению, до последнего времени в нашей промышленности роль премий недооценивалась. Экономили на премиях рубли, а недобирали в результате этого прибыли на десятки и сотни рублей. Сентябрьский (1965 года) Пленум ЦК КПСС внес существенные изменения. Теперь для образования премий создан специальный фонд из прибыли; чем больше прибыли — тем больше премий. В то же время иногда премии выдаются

неправильно. Скажем, премируют «за сохранение рабочего места в чистом виде» или «за сохранность инструмента». За что тут премировать? Это уже, конечно, не премии, а разбазаривание государственных средств. И если где еще сохранились такие факты, каждый сознательный рабочий должен помочь их изжить. Почему? Да потому, что забота о сохранности общественного добра — первое требование к строителю коммунизма.

Нередко приходится слышать, особенно от молодых рабочих, что все-таки не все в оплате труда понятно. Получается, говорят некоторые, что все люди — шкурники. За все плати! Чуть сэкономил — премия, лучше отремонтировал — премия, меньше брака — премия. Неужели рабочие в СССР настолько несознательны, что, не будь премий, они бы все портили, тратили зря, халтурно работали? Ведь всем известны тысячи примеров сознательного и героического труда!

Конечно, рабочий класс нашей страны — передовой класс, политически сознательный, безгранично преданный нашей Родине, отдающий все свои силы строительству коммунизма. Слава о подвигах советских рабочих гремит по всему миру.

Когда будет написана история строительства электростанций и заводов на Урале и в Сибири или история восстановления Донбасса после войны, когда появятся книги о героическом труде коллективов наших рудников, фабрик, работников транспорта в годы войны,— весь мир с еще бо́льшим уважением отнесется к советским рабочим. Да и сейчас трудовой героизм рабочего класса нашей страны вызывает восхищение друзей и бешеную злобу врагов. Поэтому было бы клеветой утверждать, что рабочие в Советском Союзе трудятся из-за премий, что, не будь премий, все работали бы хуже.

Но если за сознательное отношение к труду нельзя платить больше, то ведь несправедливо платить и меньше. Ведь, чтобы сэкономить кожу, нужно продумать, как лучше кроить отдельные детали, как расположить лекала, что можно сделать из более тонкой части кожи, а что — из более толстой. Чтобы в этом разобраться, надо изучить несколько книжек, учиться на курсах или в школе. Иными словами, чтобы получить лучший результат, надо затратить немало дополнительного труда. Почему же этот дополнительный труд не оплачивать? Можно при ремонте станка употребить новые запасные части, но можно во многих случаях использовать и старые, если их переточить или исправить. По всей нашей стране экономия в результате повторного использования запасных частей получается очень большая. Почему за это не премировать?

И еще говорят некоторые, что премия обижает человека, вроде как «на чай» дают. Это уже совсем неверно. Премия выдается открыто, при всех, от имени коллектива. Она не только не унижает, а, наоборот, отмечает человека как хорошего работника. Другое дело, когда иной человек шагу не ступит бесплатно и, до того как взять работу, подымает торг с мастером, на весь цех кричит: «Я вам не нанимался ишачить!» Тут уж мы имеем дело с рвачом. Вот это — шкурник. Таких надо воспитывать. Если коллектив дружно берется за них, помогает им изжить жадность, втягивает в общественную жизнь, из таких людей могут получиться хорошие рабочие.

Но вернемся к нашей теме. Многие работы выполняются коллективно, бригадами, например в литейном цеху, при погрузке и разгрузке, при ремонте. В таких случаях трудно подсчитать заработную плату каждого отдельного рабочего, и тогда применяют коллективную сдельную оплату. При такой форме оплаты заработок каждого зависит от работы всех, и если бригада подобралась дружная, постоянная, то результат получается хороший. Лучше всего работает та бригада, в которой все дружат между собой. Примером для всех являются бригады коммунистического труда.

При бригадной сдельной, как правило, нет уравниловки, то есть равной оплаты для всех. Квалификация и здесь учитывается. Вот, к примеру, бригада из четырех рабочих ремонтирует кран. Двое рабочих имеют четвертый разряд, двое других — третий и шестой. По тарифной сетке для третьего разряда установлен коэффициент 1,29, четвертого — 1,48 и шестого — 2,0. Трое рабочих трудились по 40 часов, рабочий шестого разряда — 44 часа. Вся работа оценена по нормам в 37,8 рубля. Как должна быть распределена эта сумма?

Приравняем всю работу к первому разряду и посмотрим, кто сколько часов отработал. Рабочий третьего разряда: $1 \times 40 \times 1{,}29 = 51{,}6$ часа первого разряда. Рабочие четвертого разряда: $2 \times 40 \times 1{,}48 = 118{,}4$ часа первого разряда. Рабочий шестого разряда: $1 \times 44 \times 2 = 88$ часов первого разряда. Всего 258 часов.

Значит, за 258 часов работы по первому разряду уплачено 90,3 рубля. Теперь остается узнать, сколько уплачено за один час и сколько заработной платы приходится на каждого рабочего. Но это уже задача пустяковая, и мы ее здесь решать не станем.

На некоторых заводах имеются и другие формы заработной

платы, но они охватывают немногих людей, и говорить о них мы не будем.

А как оплачивают труд инженеров, техников, служащих? Когда речь идет о том, как наилучшим образом материально заинтересовать в росте производства административно-управленческий аппарат предприятий и других служащих, мы сразу сталкиваемся с рядом особенностей, которые осложняют решение этой задачи.

Начать с того, что состав служащих очень различен: директор предприятия и курьер, начальник цеха и табельщик, конструктор и машинистка...

Во-вторых, даже в пределах одной специальности имеются большие различия в объеме работы и степени ответственности. Одно дело — инженер, дающий справки в технической библиотеке завода, другое дело — работник отдела технического контроля, подтверждающий своей подписью пригодность и высокое качество продукции, и, наконец, инженер, руководящий работами под землей, под водой или на большой высоте, например при монтаже домны.

Нельзя также приравнять работу конструктора, который один от начала и до конца выполняет свою работу, и, скажем, начальника смены, под руководством которого работают сотни (а на крупных предприятиях — тысячи) людей. Конечно, эти различия не умаляют значения труда того или иного инженерно-технического работника или служащего. Однако надо учитывать, что одну работу нельзя приравнять к другой. И это усложняет проблему установления материальной заинтересованности служащих.

До начала тридцатых годов в промышленности в общем сохранялась система оплаты труда служащих, унаследованная от дореволюционной России. Существовали твердые оклады применительно к каждой должности. Правда, в эту систему сразу же после революции была внесена важная принципиальная поправка: самую высокую (по занимаемым должностям) группу административного персонала лишили наградных и участия в прибылях, что по существу раньше было формой их подкупа капиталистами, а самой низкооплачиваемой группе служащих значительно повысили оклады. Если до 1917 года соотношение окладов могло быть как 30 : 1, то, скажем, в двадцатых годах оно не превышало 10 : 1, чаще всего было 5 : 1 или 6 : 1.

Индустриализация страны, вызвавшая к жизни десятки новых отраслей промышленности и десятки тысяч предприятий,

очень остро поставила вопрос об улучшении работы предприятий и снижении себестоимости продукции. Твердый, независимый от результатов работы предприятия оклад не создавал у служащих должного стимула к изысканию резервов экономии. И в тридцатых годах система оплаты труда служащих была изменена.

Прежде всего отделили такие проявления инициативы, как, например, изобретательство, рационализаторство, геологическое открытие, от обычно повседневной работы. Изобретатели и первооткрыватели получают авторские свидетельства или патенты и соответствующий гонорар. В особо выдающихся случаях они могут получить научные республиканские или даже Ленинские премии.

По форме оплаты повседневной работы все служащие разделены на две группы. В первую входят секретари, счетоводы, табельщики, экспедиторы, курьеры и другие работники, выполняющие текущую канцелярскую работу, где ответственность и возможность проявления инициативы, в сущности, очень ограниченны. Лица, принадлежащие к этой группе служащих, обычно получают твердый оклад, ставка которого различна в зависимости от подготовки, необходимой для выполнения работы.

Во вторую группу служащих отнесены руководители и главные инженеры предприятий, начальники и руководящие работники отделов заводоуправления, начальники цехов и смен и другие работники, под руководством которых непосредственно осуществляется вся деятельность предприятия.

В отношении этой группы служащих (их обычно называют инженерно-техническими работниками, хотя сюда входит и некоторое количество экономистов, финансистов, работников снабжения и сбыта, а также главный бухгалтер предприятия) правильное решение вопроса о материальном стимулировании наиболее сложно. Нужно учесть результаты работы всего цеха, отдела или предприятия и ту роль, которую сыграл каждый служащий в достижении этих результатов. Чтобы не усложнять вопрос до бесконечности, в основу положены решающие показатели работы предприятия: выполнение плана по количеству продукции, ассортименту, затратам на производство, прибыли. Если план по всем этим показателям выполнен, данная группа служащих получает дополнительно к окладу установленную заранее в твердом размере премию. Она увеличивается при перевыполнении плана и уменьшается, если план выполнен по одним показателям и не выполнен по другим.

Принципиально важным в данном случае является то обстоятельство, что размер премии и условия ее получения (или уменьшения) заранее твердо установлены, так что премия в данном случае составляет как бы органическую часть заработной платы.

Рассмотрим на конкретном примере, как оплачивается труд административно-управленческого персонала на предприятиях. Должностной оклад начальника крупного цеха составляет, допустим, 250 рублей в месяц. Эта сумма выплачивается независимо от конкретных результатов работы цеха в данном месяце. Однако это далеко не вся его заработная плата. Если план выполнен цехом по всем показателям на 100 процентов, он получает дополнительно премию в размере 20 процентов от оклада, то есть еще 50 рублей. При перевыполнении плана премия начисляется дополнительно по 2 процента с оклада за каждый процент перевыполнения плана, но не более 100 процентов оклада. Следовательно, если цех в данном месяце выполнил план на 105 процентов, то заработок начальника составит 325 рублей.

Размер премии может быть уменьшен, если в работе цеха были существенные неполадки: брак, перерасход материалов, нарушение ассортимента и т. д.

Опыт советских предприятий показывает, что такая система создает достаточный стимул для инженерно-технических работников. Из жизни любого завода можно привести десятки примеров проявления руководящим составом разумной инициативы, мобилизации внутренних ресурсов, непрерывного совершенствования организации работ. В то же время в ряде случаев встречаются крупные излишества и недостатки в премировании. На некоторых предприятиях действует слишком много премиальных систем. Премии выдаются за работу, составляющую прямую служебную обязанность инженеров и руководителей. Размеры премии бывают либо крайне малы, либо чрезмерны. Из-за этого уменьшается интерес к основной заработной плате, к достижению высоких качественных показателей работы цеха, завода.

В настоящее время разрабатываются более совершенные формы оплаты труда инженерно-технических работников. Например, высказывается пожелание, чтобы премия колебалась в зависимости от *степени* роста прибыльности. Это значит, что на предприятии, повысившем рентабельность продукции, допустим, на 10 процентов, инженерно-технические работники должны получать бо́льшие премии, чем на другом предприятии

этой же отрасли, где прибыльность продукции повысилась на 4 процента.

Заслуживает внимания и такое предложение: все виды премий рабочим, ИТР и служащим отменить и вместо этого распределять часть полученной за месяц прибыли. Допустим, получили в октябре 100 тысяч рублей прибыли, из них 30 тысяч рублей распределяют. Пусть фонд зарплаты по заводу составит в месяц 300 тысяч рублей. Значит, на каждый рубль заработной платы приходится 10 копеек прибыли. Вот так ее и распределять. При заработке в 70 рублей премия составит $70 \times 10 = 7$ рублей, при заработке в 150 рублей — $150 \times 10 = 15$ рублей. Просто и справедливо, без уравниловки. Конечно, решением общего собрания рабочих цеха можно отдельных рабочих за какие-либо провинности полностью или частично лишить премий или, напротив, увеличить за особые заслуги. Имеются и некоторые другие пожелания. Все они сейчас активно обсуждаются.

Некоторые интересные особенности имеются в оплате труда работников проектных институтов и конструкторских бюро. Здесь премия выдается в зависимости от того, насколько новый проект или новая конструкция оказались экономичнее проектов и конструкций, применявшихся ранее. Следует, однако, сказать, что в этой премиальной системе много показного и польза от нее небольшая.

Сколько же всего заработной платы нужно для предприятия? Это надо подсчитать. Составить план по заработной плате, когда известно, сколько и каких рабочих, инженерно-технических работников и служащих нужно на будущий год, не так уж трудно. Количество часов, которые рабочие отработают, известно, разряд — тоже. Оклады и премии для служащих твердо установлены. Конечно, чтобы составить детальный план, нужно много других данных, но в общем план подсчитывается. Та сумма, которая нужна заводу для оплаты всех работ в будущем году, называется годовым фондом заработной платы.

Что входит в состав фонда заработной платы? Оплата по всем видам сдельной заработной платы, применяемым на предприятии; повременная оплата по тарифным ставкам; премии сдельщикам и повременщикам; доплаты сдельщикам в связи с изменением условий работы, а также всем рабочим за сверхурочную работу; оплата простоев; оплата очередных отпусков; вознаграждение за выслугу лет; прочие виды заработной платы. В тех случаях, когда работникам бесплатно предоставляются коммунальные услуги или в натуре выдаются зерно и другие

продукты, стоимость услуг и натуральных выдач тоже включается в состав фонда заработной платы.

Заработную плату выдают два раза в месяц. Как ее начисляют?

Рабочему на каждую работу выдается *наряд*. В нем сказано, к какому разряду отнесена работа, сколько на нее ушло времени и сколько за нее будет уплачено. Таких нарядов за месяц набирается тысячи, а на крупных предприятиях — десятки и сотни тысяч. Подсчитывают наряды в бухгалтерии: счетными машинами или на специальной счетной фабрике, без участия людей. Нужно сказать, что подсчет нарядов — работа очень трудоемкая. Иной наряд выписан на гривенник, а подсчитать его сто́ит столько же. На некоторых предприятиях исходные документы для начисления заработной платы упрощают. Например, на кондитерской фабрике имени Марата вместо нарядов ввели *лицевые счета* рабочих. Ежедневно после смены в них каждому рабочему записывают его заработок. В конце месяца счет подписывают мастер и бракер. На заводе светотехнических изделий, где ликвидированы цехи, вместо нарядов применяют *сменные задания*. Количество документов резко сократилось: раньше было 12 тысяч нарядов в месяц, теперь — 600 сменных заданий.

Если предприятие выполняет план, заработная плата расходуется нормально. А если бывают простои или брак или начислена излишняя заработная плата, получается *перерасход* фонда заработной платы. Например, планом установлено, что завод в месяц должен выпустить продукции на 1 миллион рублей и израсходовать 200 тысяч рублей заработной платы. А *фактически* он произвел продукции только на 900 тысяч рублей и зарплаты начислил 190 тысяч рублей. Можно подумать, что получилась экономия заработной платы на 10 тысяч рублей, а на самом деле — перерасход. План-то по выпуску продукции выполнен на 90 процентов, а фонд заработной платы использован на 95 процентов. Допущен перерасход на 10 тысяч рублей.

Если план выпуска продукции выполнен на 100 процентов, а заработной платы начислено больше, чем было запланировано, скажем 103 или 105 процентов, это тоже перерасход.

А как быть, если производственная программа перевыполнена? В этом случае поступают так. Плановый фонд заработной платы производственного персонала увеличивают в определенном проценте от перевыполнения программы, а остальной фонд оставляют без изменения. Вот пример. Месячный фонд заработ-

ной платы — 200 тысяч рублей, в том числе производственного персонала — 150 тысяч рублей, остальных — 50 тысяч рублей. Производственная программа выполнена на 106 процентов, заработной платы начислено 215 тысяч рублей. Был ли допущен перерасход?

Увеличиваем фонд заработной платы производственников на 6 процентов: $150 \times 1{,}06 = 159$ тысяч рублей. Добавляем 50 тысяч рублей и получаем 209 тысяч рублей. Предприятие имело право начислить 209 тысяч рублей, а фактически начислено на 6 тысяч рублей больше. Следовательно, допущен перерасход в сумме 6 тысяч рублей.

Перерасход фонда заработной платы — большое зло для народного хозяйства. Ведь в нашей стране хозяйство ведется по плану. Одновременно с составлением плана по фонду заработной платы устанавливается план по продаже товаров: на полученные деньги рабочие и служащие будут покупать одежду, обувь, мебель, книги и другие товары. Что же может получиться? Продукции завод дал меньше, а денег начислил больше. Придут люди с этими деньгами в магазины, а там товаров не хватит. Вот так образуются очереди, а где очередь, там и спекулянты.

Конечно, если в стране один завод перерасходовал 10 тысяч рублей — небольшая беда. Но заводов и фабрик в СССР много, и перерасход фонда заработной платы может выразиться в миллионах рублей. Это уже настоящая беда. Ходит человек с деньгами и не может купить того, что ему нужно. Ругает продавцов, а ругать-то, возможно, надо в первую очередь начальника своего цеха, за то, что перерасходовал фонд заработной платы.

Чем вызывается перерасход? Плохой организацией работы. Допустим, простаивают рабочие. Веселого в этом для них мало, платят только 50 процентов. Но продукции за это время не выпускается никакой. Значит, и эти 50 процентов войдут в перерасход. А тем, кто получает повременно, заработную плату за это время начислят полностью. Или по плану должны были работы механизировать, но план не выполнили и работали вручную. Ясно, что заработной платы израсходовано больше. Иной раз и мошенничество встречается: разгрузили три тонны, а в наряде указали четыре или пять. Конечно, долго это продолжаться не может: рано или поздно выведут мошенников на чистую воду. Но пока до них доберутся, деньги выплачиваются неправильно...

Перерасход фонда заработной платы нарушает плановое развитие хозяйства, поэтому наше государство применяет санк-

ции к тем предприятиям, которые его допускают. В то же время предприятию разрешается покрыть перерасход, если оно до этого, в текущем году, имело экономию по фонду заработной платы.

В связи с фондом зарплаты возникает ряд вопросов и возражений. Одни советуют ни в коем случае не выдавать денег сверх плана. Такое решение было бы, конечно, неверным. Каждый рабочий или служащий в отдельности не может и не должен отвечать за работу завода в целом. Он должен получить заработанное.

Другие, наоборот, требуют, чтобы банк «не лез не в свое дело»: есть у предприятия деньги на счете — пусть платит. Это тоже неверно. Завод, фабрика, шахта — предприятия государственные, общенародные, и банк — государственное учреждение. Как же он может проходить мимо неполадок?

Значит ли это, что фонд заработной платы вообще не должен увеличиваться? Нет, не значит. Наоборот, чем лучше трудятся рабочие, тем больше они зарабатывают. Фонд заработной платы в СССР возрастает из года в год, отражая улучшение жизни трудящихся и увеличение их численности. Необходимо лишь следить, чтобы заработная плата *не росла быстрее производительности труда*, иначе у предприятий сократятся накопления, в стране не хватит средств для строительства, для развития науки и искусств, для обороны. Вот как росла средняя заработная плата рабочих и служащих (за месяц) в народном хозяйстве СССР (в рублях):

Годы	Среднемесячная зарплата
1940	33,1
1950	63,9
1960	80,1
1964	90,1

Однако заработной платой в СССР не исчерпываются все доходы населения. К ней необходимо добавить оплачиваемые государством расходы на обучение, здравоохранение, пенсии и пособия и другие подобные затраты. Только в 1964 году расходы на перечисленные цели составили 38,5 миллиарда рублей против 13 миллиардов рублей, которые были израсходованы в 1950 году. В 1964 году в среднем на одного рабочего и служащего приходилось выплат и льгот из общественных фондов (кроме оплаты отпусков) 31 рубль в месяц. Следовательно, в целом среднемесячная зарплата составляла 121 рубль.

В капиталистических странах предприниматели стремятся «заморозить» фонд заработной платы, то есть не допускать его роста, хотя эксплуатация рабочих усиливается непрерывно. Пролетариат на это отвечает забастовками. В результате борьбы

рабочего класса капиталистам приходится отступать и частично повышать номинальную заработную плату. Но тогда повышаются цены на товары, квартиры, транспортные тарифы, лечение.

В планах и бухгалтерских отчетах при указании затрат на выпуск продукции пишут обычно не «заработная плата», а «заработная плата с начислениями». Что это за начисления?

Оказывается, они имеют долгую и славную историю. При капитализме рабочего держат на предприятии лишь до той минуты, пока он в состоянии работать изо всех сил, а постаревшего или заболевшего выбрасывают за ворота. Поэтому профсоюзы уже много лет назад начали борьбу за социальное страхование трудящихся, то есть за то, чтобы создать фонд, из средств которого можно помогать заболевшим или попавшим в беду, выдавать пенсии. Борьба длилась долго и в конце концов во многих странах завершилась победой рабочих. Фонд социального страхования создан частично за счет взносов самих трудящихся, частично — за счет отчислений от предприятий. В ряде стран фонд страхования создается только за счет рабочих.

До Великой Октябрьской социалистической революции в нашей стране большевики возглавляли борьбу рабочих за страхование, активно работали в страховых кассах. После победы Советской власти социальное страхование в нашей стране обеспечивается полностью за счет предприятий. В затраты на производство продукции добавляются специальные начисления в размере 3,7—10,7 процента от заработной платы: чем сложнее условия труда, тем выше процент отчислений. Собранные средства идут в бюджет социального страхования, которым распоряжаются профсоюзы. В 1964 году расходы бюджета социального страхования составили 9,6 миллиарда рублей. Кроме того, значительные ассигнования выделяются государственным бюджетом СССР.

За счет средств социального страхования выдаются пособия по болезни, беременности и родам, пенсии, проводятся многие спортивные мероприятия, туристские походы, содержатся санатории, дома отдыха и пионерские лагеря. Вряд ли есть в стране хотя бы один трудящийся, на которого не были бы израсходованы средства из фонда социального страхования.

Заработная плата в нашей стране — это основной доход для десятков миллионов людей. Поэтому надо уметь правильно расходовать заработную плату.

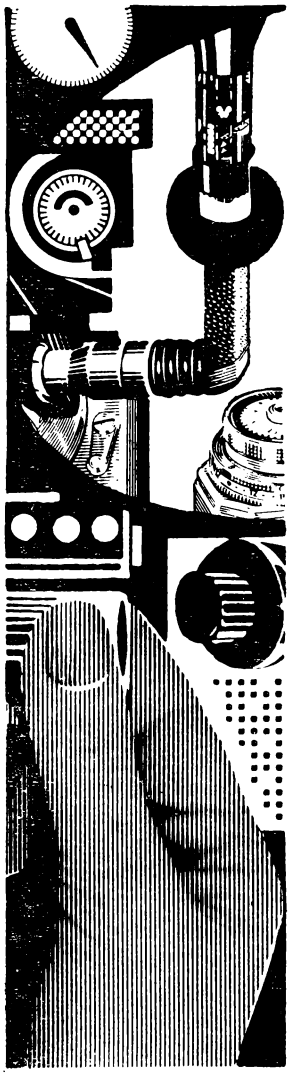
Многие молодые рабочие не умеют правильно тратить

деньги. Один в первые дни после получки израсходует почти все, а потом неделю без копейки ходит, другая на все деньги модную кофточку купит, а на еде каждую копейку экономит, здоровье свое разрушает, третий, вместо того чтобы ботинки с галошами на осень приобрести, накупил на все деньги патефонных пластинок.

Правильно расходовать деньги — трудно, но почему-то никто этому молодых рабочих не обучает. Да и сама молодежь опытом не обменивается. А ведь есть и такие, которые научились деньги с умом тратить. Сперва за квартиру уплатят, затем отложат определенную сумму на питание, остальное на покупки расходуют. Но покупают по очереди: сначала самое нужное, затем менее срочное, скажем сперва обувь, белье, костюм, а затем уже баян или фотоаппарат. Конечно, нужно и на культурные расходы деньги отложить: в кино сходить, в театр, на каток, 1—2 книжки в месяц купить. По мере того как растет заработок, и потребности увеличиваются.

Многое зависит и от того, какова семья, нужно ли помочь родителям. Если помощь необходима, приходится урезать свои расходы, экономить, тут уж ничего не поделаешь. Но выход есть и в этом случае: повышать квалификацию, выполнять и перевыполнять норму! Тогда и заработок повысится. Значит, все в руках работающего человека.

РАССКАЗ СЕДЬМОЙ



Машины

Какие бывают машины.— Война против машин.— «Автоматы? Их ждут с нетерпением!..» — Годятся ли средние данные? — Меняющаяся мощность.— Моральный износ.— Перечень дефектов.— Полезные звездочки.— Непрерывный подъем

Люди — самая главная сила на предприятии. Но если бы им пришлось работать вручную, толку от такой работы было бы немного. Поэтому, когда создают новый завод, заботятся о том, чтобы он располагал различными машинами, оборудованием. Конечно, механизмы укрыты в зданиях и сооружениях — шахтах, нефтескважинах, карьерах.

Машины, здания и сооружения называются основными фондами. Из каждых 100 рублей, которые государство выделяет предприятию при его создании, на долю основных фондов приходится от 33 до 88 рублей. Основные фонды — фундамент промышленности. С 1940 по 1964 год основные фонды социалистической промышленности выросли в 6,5 раза и строительства — в 9,5 раза.

Главную роль в производстве играют не здания, а именно машины, и говорить мы будем прежде всего о них.

Есть такие слова — «электровооруженность труда». Они показывают, сколько электрической энергии приходится в промышленности в среднем на одного рабочего. Понятно, что энергию потребляет не сам рабочий, а машины, при помощи которых он работает. Поэтому, чем выше электровооруженность труда, тем, значит, больше помощников у рабочего.

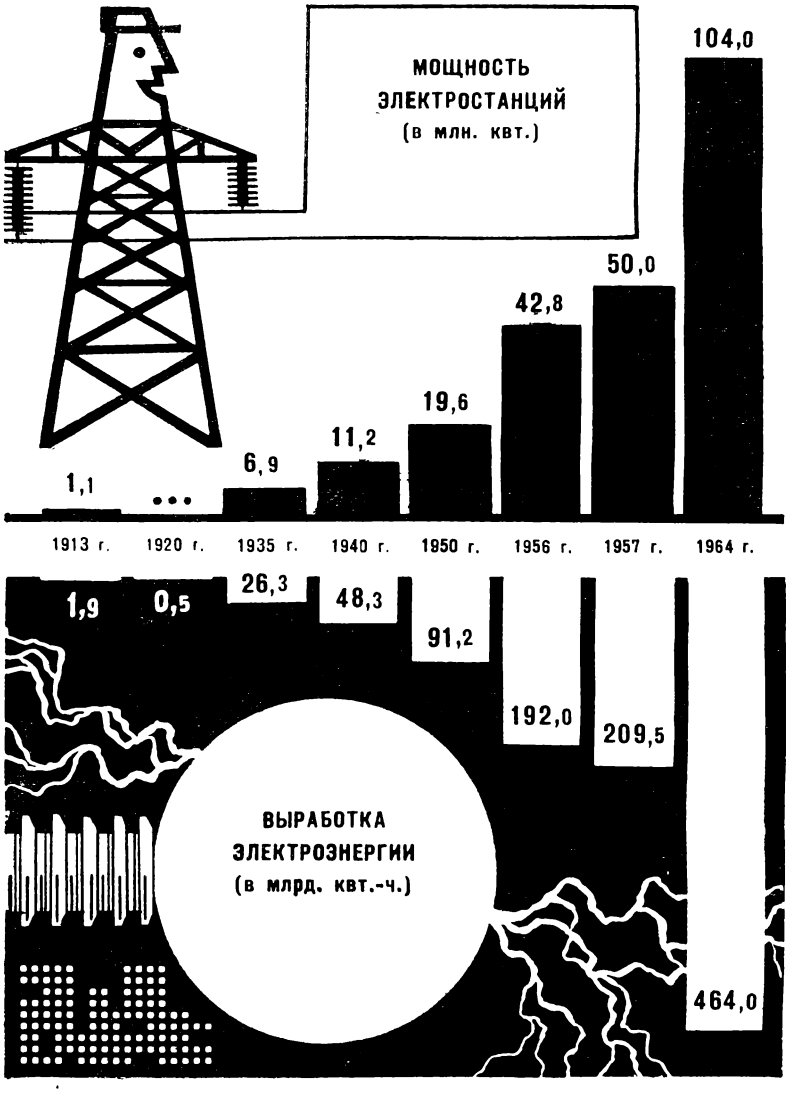
До революции электровооруженность труда в стране была незначительной. Многие рабочие об электричестве и понятия не имели. Теперь же по электровооруженности труда наша страна стоит на одном из первых мест в мире. Если то количество электрической энергии, которую использовал каждый рабочий в 1913 году, принять за единицу, то в 1928 году оно удвоилось, в 1940 возросло в 8 раз, а в 1964 — увеличилось в 31 раз.

В 31 раз больше электрических помощников у советского рабочего, чем у рабочего до революции! Мощность всех электростанций страны составляла в 1913 году 1,1 миллиона киловатт, а в 1964 году — 104 миллиона киловатт. А ведь один киловатт установленной мощности заменяет работу 6—7 человек.

Чем выше технический уровень промышленности, тем относительно больше она потребляет электрической энергии. Еще сравнительно недавно металлурги на каждую тонну продукции расходовали 60 киловатт установленной мощности. Сейчас они требуют уже в 5 раз больше, а вскоре сталепрокатчики будут расходовать 750 киловатт электроэнергии на одну тонну конечной продукции.

Мы взяли для примера энергетическое оборудование. Очень велика роль и других машин — ковочных, штамповочных, режущих, шлифующих и т. д. Вот поэтому-то первое, что бросается в глаза, когда приходишь на завод,— это машины. Масса машин: стоящих, ползущих, едущих; больших и маленьких; тихих и шумных. Не удивительно, что новички в первое время теряются среди них. Тут не то что растеряться, но и испугаться

РОСТ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ
СОВЕТСКОГО СОЮЗА



не трудно. Особенно там, где огня много,— у домен, мартенов, в кузницах.

Изготовление и использование машин — предмет многих наук. Наша цель другая: объяснить, какую роль играют машины в хозяйстве предприятия, или, как говорят, в его экономике. Для этого мы прежде всего рассортируем все виды машин.

Паровые машины, электромоторы, турбины, генераторы и все другие двигатели называются силовым оборудованием, и из этого названия видна их роль: они дают энергию, силу рабочим машинам, посредством которых выполняется работа. На старых предприятиях силовое оборудование занимало много места. Еще существуют текстильные фабрики, где котельная, например, занимает половину здания. Новые предприятия строят так, чтобы они получали энергию от крупных станций, поэтому силового оборудования на самих предприятиях во много раз меньше. И это, разумеется, выгоднее народному хозяйству: лучше иметь одну крупную электростанцию на целую область, чем маленькие станции на каждом предприятии.

На одном заводе, где изготовляют очень интересные кислородные машины (их называют станциями), однажды возник горячий спор между бухгалтером и главным энергетиком о... косинусе фи.

Косинус фи — это такой показатель, из которого видно, насколько по-хозяйски использует предприятие электрическую энергию. Хорошо, когда этот показатель равен 0,95, терпимо, когда 0,9—0,85. Часто, однако, когда трансформаторы или сварочные установки работают с малой нагрузкой, косинус фи снижается до 0,6, а то и до 0,5. Напряжение в сети падает, потери энергии растут, убытки хозяйства — тоже. Поэтому государство берет штраф с тех предприятий, где косинус фи низкий.

Постойте, может сказать читатель, а при чем тут штраф? Если с потерями электроэнергии можно бороться, то надо издать такой приказ или инструкцию. Зачем же штрафовать? Да, косинус фи можно повысить, об этом написаны десятки инструкций, но не все они и не везде выполняются. На помощь инструкциям приходит контроль рублем. Мы второй раз употребляем эти слова. Они встретятся еще впереди, и не один раз!

От силового оборудования к рабочим машинам тянутся передаточные устройства, то есть электрические и теплофикационные сети, трансмиссии. Они играют скромную роль,

но, если их не содержать в порядке, теряется энергия, появляются убытки.

Самое главное производственное оборудование — те машины, которые прямо участвуют в работе: молоты, прессы, металлорежущие и ткацкие станки, варочные котлы и др. От того, насколько умело сконструированы эти машины и как они используются, во многом зависит производительность труда рабочих. За последние годы наука и техника дали нашей промышленности много замечательных машин, полуавтоматических и автоматических. Они настолько разнообразны, что нечего и пытаться описать их в этой книге.

Советские рабочие любят машину, она облегчает их труд и помогает повышать его производительность. А в буржуазных странах такого чувства к машинам у рабочих нет: чем лучше механизировано производство, тем больше безработных у ворот. Конечно, машины тут ни при чем, виноват капиталистический строй, но есть еще рабочие, которые этого не понимают и видят причину бедствий в механизации.

Еще на заре капитализма, когда фабрики и заводы только стали появляться, началась эта вражда. В Англии в 1769 году, а затем снова десять лет спустя рабочие выступали против внедрения машин, ввергавшего их в крайнюю нищету. Они разбивали машины, сжигали их. В 1811—1812 годах борьба рабочих против машин достигла в Англии огромного размера. Британская буржуазия высылала против рабочих войска, свирепо расправлялась с трудящимися. Был принят закон о смертной казни виновных в «разрушении машин».

Потом, по мере того как сознательность рабочих росла, они переносили свой гнев на подлинных виновников их страданий — на хозяев. Но до конца враждебное отношение к механизации в капиталистических странах не изжито. В последние годы оно снова резко усилилось в связи с широким внедрением в производство автоматов и массовыми увольнениями рабочих.

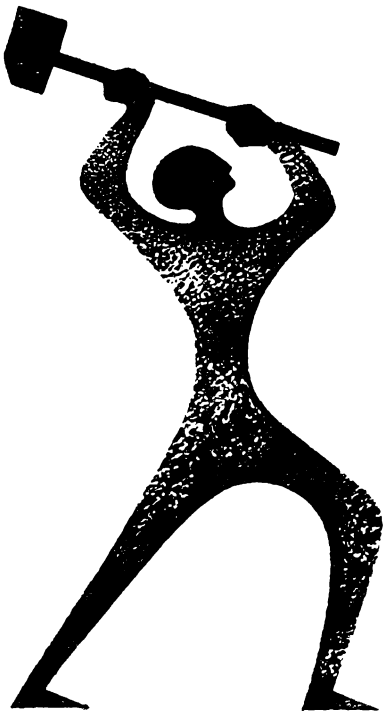
Недавно в редакцию одного советского журнала пришло любопытное письмо из Канады. Канадский читатель писал о страхе его товарищей перед нашествием автоматов. Он просил написать, как в СССР обстоит дело с автоматизацией производственных процессов, как относятся советские люди к автоматизации. Вот что ему ответили:

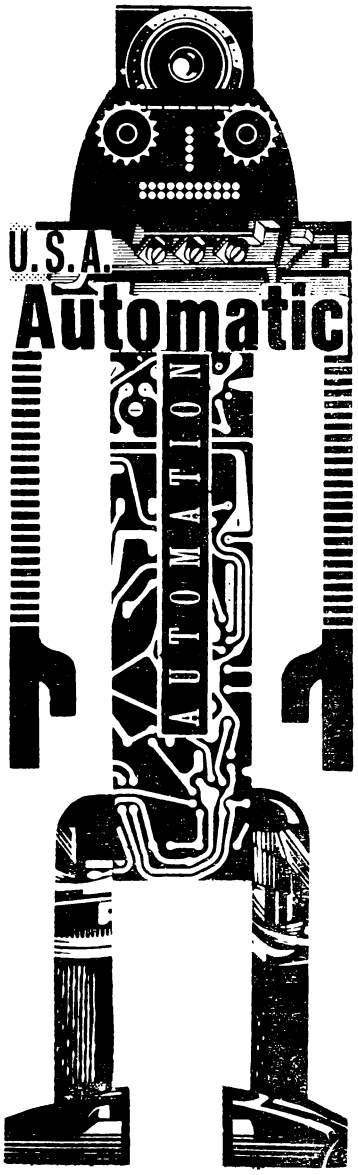
— АВТОМАТЫ? ИХ ЖДУТ С НЕТЕРПЕНИЕМ!..

Мы, несомненно, являемся свидетелями новой технической революции. На смену отдельным автоматическим машинам, пусть самым сложным, приходит система автоматических

машин. Построенные в линию порой протяженностью в десятки метров, снабженные приспособлениями для контроля и для реакции на непредвиденные обстоятельства, станки сами выполняют все необходимые производственные операции, отводя человеку роль...

Вот в этом-то и все дело. Миллионы людей на Западе озабоченно глядят на победный марш машин и думают о той роли, которая уготована им самим, вчерашним и сегодняшним токарям, сборщикам, счетово-





дам, статистикам, телефонисткам, диспетчерам, переводчикам.

В Советском Союзе автоматизация тоже завоевывает одну позицию за другой. Автоматические станки заменяются автоматическими линиями, с тем чтобы уступить дорогу полностью автоматизированным цехам и предприятиям. Сейчас уже не редкость автоматический завод по производству автомобильных поршней, автоматическая пекарня, электростанция, работающая без непосредственного участия людей. Печать все чаще сообщает об автопилотах и автосталеварах, автодиспетчерах и автолаборантах. Сотни контролеров проверяли качество подшипников на московском заводе десять лет тому назад. Сейчас многие из них заменены автоматами.

Как же встречает советский народ внедрение автоматов?

С интересом, восхищением и большими надеждами.

Что касается интереса, то здесь вряд ли нужны подробные объяснения. Когда машина в одном конце цеха берет металлическую заготовку и в другом его конце выпускает детали, завернутые в промасленную бумагу и упакованные в ящики, то это не может не вызывать интереса. То же чувствуют бухгалтерские работники, проверяя расчетные ведомости, изготовленные машинами, и убеждаясь, что все правильно: заработная плата начислена, добавлены премии, вычтены налоги и авансы.

Но почему с восхищением?

Здесь нужно учесть некоторые особенности советского общества. То поколение, которое играет решающую роль в современной жизни страны, родилось после Октябрьской революции и воспитывалось в условиях широкой демократии и революционной романтики. С детских лет мы знали, что у нас все равны, что́ каждому открыты все дороги, и, конечно, каждый мечтал быть полярным исследователем, гениальным изобретателем или летчиком.

Но жизнь поставила свои требования. Стране нужны были сталевары и сапожники, табельщицы и ткачихи, доярки и счетоводы. И советская молодежь, на время прощаясь с мечтами, шла на эту работу, хорошо выполняла ее, но с мечтою до конца не расставалась. Выполняя одни и те же операции у станка или выписывая счета в конторке, девушка не забывала о песнях пионерских лагерей и школьных планах. Отсюда всеобщее стремление к интересной работе, которая занимала бы не только руки, но и мозг.

Ежегодно в промышленность, транспорт, строительство и сельское хозяйство вливаются 400—500 тысяч человек, оканчи-

вающих школы и техникумы. Естественно, что таким рабочим неизмеримо интереснее иметь дело со сложным автоматом, чем с обыкновенным станком. Автомат превращает советского человека не в робота [1], а в техника и инженера. Статистические данные показывают, что на советских предприятиях, где установлены автоматы, работают преимущественно люди с 8—10-классным образованием. Образовательный уровень рабочих на автоматизированных предприятиях значительно выше, чем на предприятиях обычных. В этом все дело. Именно этим и объясняется поголовное увлечение изобретательством в области автоматизации производства. Страницы общих и юношеских технических и научно-популярных журналов заполнены схемами автоматов. Вдесятеро большее число таких схем лежит в столах редакций, дожидаясь своей очереди...

Какие же планы связаны у советских людей с автоматизацией? Планы построения коммунизма. Электрическая энергия и созданные на ее основе машины послужили материальной основой социализма. Они позволили сократить рабочий день до 8—7 часов, дали возможность трудящемуся приобщиться к духовной жизни, подняли уровень его материального благосостояния. Построение коммунизма требует большего. Чтобы предоставить каждому человеку все, что ему нужно,— а именно в этом цель коммунизма, как известно,— нужен такой взлет производства, который требует иной, более высокой производственной основы.

Такой технической основой являются атомная энергия и автоматизированное производство.

Выходит, машины надо сравнивать не только по тому, какие в них части, но и по тому, какую роль они играют в жизни человека, что́ они несут ему: радость или горе. И эта роль зависит, как мы видели, не от машин, а от людей, от того, при каком строе они живут.

Но вернемся к нашей теме, продолжим знакомство с видами машин.

Многие фабрики и заводы так велики, что их не то что обойти, а объехать нелегко. На территории Московского автомобильного завода имени Лихачева, например, впору ставить милиционеров и регулировать уличное движение. Ясно, что на таких предприятиях не обойтись без транспортных

---

[1] Робот — «механический человек», управляемая машина, способная выполнять определенные, порой весьма сложные операции.

средств. Их в самом деле много: автомобили, электрокары, краны, конвейеры, транспортеры. Целая армия движущихся машин. Без них и не мыслишь себе сегодня завода. На Магнитогорском металлургическом комбинате, к примеру, протяженность внутренних железнодорожных путей составляет... 600 километров! А еще сравнительно недавно, в 1936 году, на Московском электрокомбинате детали и продукцию перевозили... лошадьми.

И наконец, осталось еще упомянуть про инструменты и приспособления. Это, конечно, не машины, но тоже орудия труда, без них не поработаешь. Есть и режущий инструмент, и мерительный. Имеются заводы, на которых применяется 15—20 тысяч видов инструмента.

Вот мы и познакомились с тем, какие бывают машины. Как же их использовать наилучшим образом?

Машины стоят очень дорого, и, когда государство дает их предприятию, оно требует, чтобы оборудование использовалось эффективно. И план заводу или фабрике дается такой, чтобы от машин получить наибольшую пользу.

Как определить для них задание? Для этого надо знать производственную мощность оборудования, то есть то, что оно способно сделать, если его умело использовать. Вот пример. Станок должен, допустим, работать по 14 часов в сутки и давать по 3 детали в час. В течение года он работает, скажем, 300 суток. Тогда годовая мощность станка составит: $14 \times 3 \times 300 = 12\,600$ деталей.

Подсчитать производственную мощность предприятия куда сложнее, чем это мы сейчас проделали для одного станка. Во-первых, есть много различных видов оборудования. Во-вторых, круглый год выпускается различная продукция, а не одинаковые детали. В-третьих, мощность цехов может быть разная: например, заготовительный цех за один день может столько сделать, что механические цехи за неделю не переработают. По какому же цеху равняться?

Инженеры и экономисты разработали много способов подсчета производственной мощности машин. И в каждом производстве свои приемы. Например, мощность домны определяется тем, какой объем (или, иначе говоря, сколько кубометров домны) приходится на 1 тонну выплавленного за сутки чугуна. В 1913 году на 1 тонну приходилось по 2,3 кубометра, а в 1964 — 0,695 кубометра. Значит, домны используются почти в 4 раза лучше, почти в 4 раза больше дают чугуна. Выходит, чем меньше коэффициент, тем лучше. Магнитогорцы еще в

1958 году достигли коэффициента использования домен 0,627 (самый лучший показатель в стране). На одного рабочего доменного цеха выпуск чугуна составил 7138 тонн в год, а на самом лучшем заводе в США — всего 5170 тонн. Улучшение коэффициента использования полезного объема доменных печей против запланированного на одну сотую дает нашей стране дополнительно почти 1 миллион тонн чугуна в год.

При определении мощности мартенов считают, сколько стали получают с 1 квадратного метра пода мартеновской печи. Например, в 1940 году в СССР получали в сутки по 4,24 тонны, а в 1964 году — по 8,28 тонны. Значит, в сталеплавильном производстве, чем больше коэффициент, тем лучше. Увеличение съема стали на одну десятую тонны с 1 квадратного метра пода печи дает в масштабе всей страны свыше 1 миллиона тонн стали в год.

Мощность прядильного оборудования считают в километрах, ткацкого — в уточинах. Там, где производят много различной продукции, приходится иной раз определять производственную мощность в рублях: могут изготовить продукции на столько-то тысяч рублей в год.

Определили мы производственную мощность? Нет, далеко еще не определили. Ведь это в среднем по всей стране в 1964 году получали по 8,28 тонны стали с 1 квадратного метра пода печи. А на Магнитогорском комбинате еще в 1957 году снимали по 8,6 тонны, в 1958 году — по 9 тонн; на «Запорожстали» — по 8,22 тонны. По кому же равняться?

Или возьмем домны. В среднем по стране приходилось по 0,695 кубометра на 1 тонну чугуна. А если разобраться в этой средней, то окажется, что, чем больше объем домны, тем лучше она работает. На самых малых домнах, до 100 кубометров полезного объема каждая, приходилось на 1 тонну чугуна в 2 раза больше объема, чем на самых крупных, объемом свыше 1300 кубометров. Следовательно, многое зависит и от того, какое оборудование на предприятии.

Раз уж зашла речь о средней, поговорим о ней несколько подробней. Многие говорят, что средними данными пользоваться неправильно: они, мол, хорошую работу смазывают, а лодырей прикрывают. Противники использования средних данных рассказывают такой старый анекдот. Лежало в палате двое больных. У одного температура 42 градуса, умирает человек, у другого — 34 градуса, тоже при смерти. А в среднем в палате температура 38 градусов, ничего страшного...

Так как же быть со средней?

Конечно, нельзя доводить дело до абсурда. Но если средними данными пользоваться грамотно, то они приносят очень ценную помощь. Больше того, без них в экономической науке как без рук. В самом деле, в стране функционируют более тысячи угольных шахт — и новых, только что построенных, и старых, где запасы угля вот-вот иссякнут; здесь и донецкие шахты, и подмосковные, и сибирские, и дальневосточные. В каждой шахте свои особенности. Чтобы в них не запутаться, нужен ориентир. Этот ориентир — средняя. В среднем на одного рабочего угольной промышленности СССР приходится около 38 тонн угля в месяц. Вот от этой печки и танцуют. Экономисты разбираются, выясняют, почему на Дальнем Востоке пришлось на одного рабочего по 48 тонн угля, а рядом, в Восточной Сибири,—почти вдвое больше — по 77 тонн? Много интересного вскрывается при таком изучении. Но верно и то, что порой за средней скрываются те, которые плохо работают.

Определяя производственную мощность предприятия, надо исходить из прогрессивных норм, брать в основу работу передовых, ведущих участков. А отстающие участки или цехи надо выделить особо. Их называют узкими местами. Вот эти узкие места на предприятии «расшивают». Но об этом речь пойдет в другом рассказе.

Чтобы правильно определить мощность оборудования, нужно на каждую машину завести паспорт: записать подробно все относящиеся к ней данные и своевременно их обновлять. Делается это, однако, далеко не всюду.

Можно подумать, что производственная мощность оборудования — величина постоянная. Но это не так. Рабочие и инженеры вскрывают такие резервы, такие дополнительные возможности, что и предполагать о них при изготовлении машин было трудно.

Наряду с отдельными показателями, которые характеризуют, как используется та или иная машина, существуют общие показатели — так называемая фондоотдача, то есть сколько продукции получает предприятие с 1000 рублей стоимости основных фондов. Конечно, такой показатель должен быть установлен по каждой отдельной отрасли, так как в угольной промышленности, к примеру, совсем другие условия, чем в кондитерской или обувной. Если задание установить обоснованно, сразу видно, где и как используются фонды.

Данные эти очень интересны, но при пользовании ими нужно иметь в виду, что здания и машины на различных предприятиях вступали в строй не в одно время и потому могут

иметь разную оценку. Две домны совершенно одинакового объема и производительности, если они построены в разное время, могут иметь разную стоимость и давать несопоставимые показатели. Чтобы изжить такой разнобой, была проведена переоценка всех основных фондов; одинаковые фонды теперь имеют одинаковую стоимость.

Следует сказать, что за последние годы фондоотдача в промышленности несколько снизилась. На сентябрьском (1965 года) Пленуме ЦК КПСС и XXIII съезде партии этому обстоятельству уделялось большое внимание. Конечно, падение фондоотдачи имеет определенные уважительные причины: строятся очень сложные предприятия и в отдаленных районах. Это затягивает период полного освоения производственных мощностей. Но есть и другие причины: плохое качество строительства, переделки и доделки после сдачи объектов, недостаток квалифицированных кадров и др. Поэтому в текущей пятилетке повышение фондоотдачи стало одной из важнейших хозяйственных задач.

Если нарисовать диаграмму в виде круга и в центре поставить 100, то есть 100 процентов возможного времени работы машин, а затем краской заштриховать фактическое время работы, то окажется, что заштрихованная поверхность составит лишь 70—80 процентов площади круга, а то и меньше. Остальное время съедают простои, которые происходят главным образом из-за аварий, поломок, ремонта.

Об авариях и поломках нечего долго рассказывать. Ясно, какой вред они приносят. Понятно, что их нельзя допускать. А вот о ремонте поговорить нужно подробнее.

Кажется, просто: чем больше станок работает, тем быстрее он изнашивается. На самом деле не совсем так. Все мы в детстве учили рассказ о двух плугах: одним пахали, и он блестел, как серебряный; другой лежал без дела и покрылся ржавчиной. Значит, износ бывает двух видов: и от работы, и от безделья.

Когда печь, котел, станок или любая другая машина или установка работает, она снашивается по-разному в различных местах. Допустим, работает мотор. Корпус его меньше изнашивается, чем коленчатый вал. Части, которые больше снашиваются, требуют более частой замены или починки, чем остальные. Ремонт, при котором оборудование обычно останавливают и заменяют большие части или целые агрегаты, называется капитальным. Для каждого вида машин — свой срок капитального ремонта. У мартеновской печи он определяется числом

проведенных плавок, у автомобиля — количеством пройденных километров.

Но вот что интересно: продолжительность работы оборудования без ремонта зависит не только от качества машины или, скажем, от температуры плавки. Немало зависит и от людей, работающих у машин.

Мартеновские печи емкостью 370 тонн без ремонта выдерживают на одних заводах 213 плавок, а на других — 540. Ясно, что удлинение межремонтного периода работы печей — это крупный резерв увеличения производства металла. И еще одно. Мы говорили, что при капитальном ремонте оборудование останавливается, прекращает работу. А ведь это не обязательно. На многих фабриках и заводах применяется агрегатный метод ремонта: часть, требующую ремонта, заменяют пригодной, а ее ремонтируют, не останавливая надолго работу оборудования.

Капитально ремонтировать — это не значит снять агрегат и поставить вместо него такой же. Обычно при этом оборудование модернизируют, то есть делают более современным, мощным.

Бригада наладчиков треста «Киселевскуголь» поставила перед собой задачу — внедрить автоматизацию, облегчить труд шахтеров. Возможностей оказалось много.

Машинисты подъемных установок по сигналам откатчиков переключали скорости и управляли тормозами. Наладчики ввели дистанционное управление установками, и машинисты оказались ненужными.

Много хлопот причиняли вентиляторы. Расплавится подшипник — на шахте простой или еще хуже: загорится солидол и вентилятор нагнетает в шахту вместе с воздухом дым. Бригада установила автоматические приборы, регистрирующие температуру подшипников.

За первый год работы по автоматизации шахтных установок бригада сберегла более 50 тысяч рублей государственных средств. Но это лишь начало. Впереди более сложная задача: довести размеры экономии до 1 миллиона рублей в год.

Сколько в нашей стране шахт? Сколько на них ремонтных бригад? Как много могут они дать стране! Насколько интереснее творческий труд членов данной бригады, чем формальное исполнение служебных обязанностей иными наладчиками, дежурными слесарями и электриками! Для творчества нет «маленьких» участков и «мелких» дел: каков человек, таково и его дело!

От капитального ремонта отличают текущий. Его производят гораздо чаще, чем капитальный, и сводится он к замене отдельных частей и устранению сравнительно несложных повреждений.

Если посчитать, сколько средств тратится в год на ремонт по всей промышленности, получим миллиарды рублей. Это одна сторона дела. Кроме того, когда оборудование в ремонте, оно не производит продукции. Например, сокращение простоя мартеновских печей в ремонте на 1 процент дает стране дополнительно десятки тысяч тонн стали в год. Значит, от ремонта хозяйству двойной ущерб. Но и без ремонта нельзя. Ремонт что лечение: лучше вовремя 2—3 дня полежать и принимать лекарство, чем запустить болезнь и стать инвалидом.

Выходит, речь идет не об отказе от ремонта, а о том, чтобы проводить его быстро и хорошо, чтобы деньги на ремонт систематически собирать и тратить их экономно, по-хозяйски. Вот об этом сейчас и поговорим.

Допустим, что в 1964 году вступил в строй новый завод, машины на котором стóят, к примеру, 80 миллионов рублей. И допустим, что машины эти прослужат 20 лет, а после этого их надо будет заменить, продать на лом, скажем, за 10 миллионов рублей. За 20 лет работы будет произведено пять капитальных ремонтов, которые обойдутся в 30 миллионов рублей. Значит, всего будет затрачено на машины $80 + 30 = 110$ миллионов рублей, а выручат при продаже станков на лом 10 миллионов рублей. Куда же девались 100 миллионов рублей? Ну, мы-то знаем, куда девались: износились машины и потому обесценились. Но износились-то они на работе, когда продукцию производили. Поэтому нельзя, чтобы их стоимость пропала, по ветру рассеялась. Ведь, когда одни станки продадут на лом, придется другие покупать. Значит, нужно для этого постепенно деньги накапливать.

Поэтому поступают так. Делят 100 миллионов рублей на 20 лет, и получается, что в год станки теряют 5 миллионов рублей. Эту сумму и надо накопить. Для этого ее прибавляют к расходам предприятия и затем, когда продают продукцию, выручают и складывают. Называются эти деньги амортизационными отчислениями (амортизация означает износ).

Но слово «износ» не такое простое, как можно подумать: износился, значит стал негодным, поломался. Нет, иногда еще прочную машину или прибор выбрасывают из-за износа. Оказывается, бывает износ физический, когда машины ветхими стали, и износ моральный, когда изобретены новые,

более производительные, выгодные или когда применяется новая технология, используются другие материалы. Тогда-то и приходится снимать прежние машины, хотя они еще и не очень старые, и вместо них ставить новые.

По-хозяйски ли так поступать? Да, по-хозяйски. Ведь машина — это не человек, а механизм. Человека, если он на работе состарился, окружают почетом, дают пенсию. А к машине подход другой: побольше пользы!

Несколько лет тому назад проектный институт «Гипростанок» проделал поучительный во всех отношениях опыт. Он изучил возможности роста производства на семи действующих инструментальных заводах — в Москве, Ленинграде, Новосибирске и других городах. Что же выяснили проектировщики?

Если заменить 2050 устаревших станков и механизмов новым, более производительным оборудованием, внедрить передовую технологию, осуществить специализацию производства, а также несколько увеличить площади отдельных зданий, то мощность семи заводов по выпуску стандартного инструмента можно увеличить почти в 3 раза. Подсчитано, что при этом затраты на новое оборудование, строительные и монтажные работы составят 24 миллиона рублей.

Сделан и другой подсчет. Если построить новые заводы и цехи, то для такого же прироста выпуска инструмента нужно затратить не менее 100 миллионов рублей, то есть в 4 раза больше.

Важно учесть и следующее. Предложенный «Гипростанком» проект позволял, помимо большой экономии средств, поднять производительность труда на семи инструментальных заводах в среднем в 1,7 раза и значительно снизить себестоимость продукции.

О чем это говорит? О том, что обновление оборудования, внедрение передовых методов производства на действующих заводах является наиболее экономичным путем развития многих отраслей машиностроительной промышленности.

Вложение средств в обновление производственных фондов на действующих предприятиях называется модернизацией. Она позволяет быстрее и с меньшими затратами, чем при строительстве новых предприятий, получить необходимое увеличение производства продукции. Поэтому в Директивах по пятилетнему плану на 1966—1970 годы указывается, что на эту цель средства должны направляться в первую очередь.

Следовательно, когда считают амортизационные начисления, нельзя делить их на весь век машин, а надо принять во внима-

ние, сколько лет в действительности эти машины будут работать. А то может получиться, что машины заменят не через 20 лет, а через 10, и тогда половина их стоимости не будет выручена — хозяйству убыток. Поэтому, когда экономисты определяют амортизационные отчисления, они помнят не только о физическом, но и о моральном износе машин.

Конечно, дело это не простое: кто может сказать, через сколько лет изобретут новые машины? Приходится считать приблизительно, опять-таки пользоваться средними данными о продолжительности работы машин.

Когда подсчитывают и включают в план амортизационные отчисления, исходят из нормальных условий работы оборудования. Однако на ряде предприятий с машинами и аппаратами обращаются небрежно, ремонт производят с опозданием и плохо. На таких шахтах, фабриках и заводах оборудование выбывает из строя до того, как всю его стоимость успели получить обратно через амортизационные отчисления. Народному хозяйству это приносит большой убыток — около 500 миллионов рублей в год. На эту сумму можно построить 250 тысяч квартир! Думают ли об этом те рабочие и мастера, по вине которых преждевременно изнашиваются машины?

Как же *используются* эти амортизационные отчисления?

Амортизационные отчисления делятся на две части. Те деньги, которые идут на капитальный ремонт, расходуются по мере надобности. Те же, которые накапливаются, чтобы заменить выбывшие машины, было бы неразумно держать про запас без пользы многие годы. Поэтому их собирают в банке и тратят на строительство новых предприятий, а когда потребуются деньги на замену машин, их возьмут из амортизационных отчислений другого завода.

Расходы на текущий ремонт тоже включают в затраты на производство продукции, но немного иначе, чем на капитальный ремонт, и об этом речь пойдет в другом рассказе. Эти расходы тоже составляют многомиллиардную сумму, если взять всю промышленность. Только на ремонт оборудования затрачивается 10 миллиардов рублей в год. И эти миллиарды не всюду расходуются по-хозяйски.

Вот наряд, в нем сказано: уплатить за ремонт станка 34 рубля. Вроде все написано, а на самом деле ничего не ясно. Что именно требовало починки? Какие части и материалы были израсходованы? Сколько времени отнял ремонт и по какому разряду его надо оплатить? Чтобы таких и других вопросов не

возникало, надо составлять дефектную ведомость, в которой все подробно и перечислить.

Но это еще далеко не все. Можно при ремонте поставить новые части, и можно, если по-хозяйски отнестись к работе, использовать старые детали, предварительно исправив их. Ведь каждая запасная часть не дешево стоит. Пройдет ли кто не наклонившись, если на полу лежит рубль? Едва ли. А мимо годных частей, валяющихся в цехе, многие проходят не нагибаясь. Вот поэтому-то и получается, что расходы на ремонт иной раз выше, чем это действительно необходимо.

Очень важно при ремонте не допускать обезлички. Нужно точно знать, какая бригада какой станок чинит. Если после ремонта машина свой срок полностью отработала (а такой срок называется межремонтным периодом) — хорошо. Если же из-за небрежного ремонта машина вновь через несколько дней приходит в неисправность, пусть эта же бригада бесплатно или за полцены второй раз ее отремонтирует.

Интересный опыт применен на Московском заводе светотехнических изделий, о котором говорилось в рассказе «Предприятие». Раньше, до перехода к бесцеховой структуре управления, цеховой механик подчинялся одновременно начальнику цеха и начальнику ремонтного отдела завода. Бывало, что один из них приказывал выполнять одну работу, другой — другую. Сейчас мастер по ремонту и его бригады находятся непосредственно в ведении главного механика завода. Нет обезлички, нет лишних звеньев.

Большую пользу принесла и перестройка системы заработной платы ремонтников. Ликвидирована сдельная и введена повременная оплата труда. Вместе с тем приняты меры, стимулирующие высокое качество ремонта, строгое соблюдение плана. Каким образом? За выполнение графика планово-предупредительного ремонта бригада получает надбавку в размере 40 процентов основного оклада по тарифу. Это первое. Кроме того, до 40 процентов надбавки начисляется ей, если простой оборудования не выше нормы. Полная заинтересованность в бесперебойной работе оборудования!

Теперь мастеру производственного участка не приходится бегать за бригадиром слесарей. В интересах того и другого вовремя и доброкачественно отремонтировать оборудование, добиться сокращения простоев. В некоторых странах существует такая система платы за ремонт. Определяют, что среднегодовой расход, допустим, за последние пять лет составил 10 тысяч рублей. Эту сумму и выделяют главному механику. Будет ли ре-

монт производиться раз в год или через день, сумма средств не увеличится и не уменьшится. В этих условиях служба ремонта прямо заинтересована работать хорошо: иначе она наказывает сама себя.

Однако сохранность оборудования, бесперебойная работа станков зависят не только от ремонтных рабочих. И даже не от них главным образом, а от тех, кто за станком работает.

В автомобильных гаражах установлен такой порядок. Прошла, допустим, машина 50 тысяч километров без ремонта, на борту рисуют красную звездочку. Еще 50 тысяч километров — еще звездочка. А норма межремонтного пробега каждому шоферу известна. Вот и видно сразу, как водитель свою машину бережет. Хорошо бы такой порядок установить на фабриках и заводах. Тогда никто за чужой спиной не спрячется. Всем сразу будет видно.

Рассказ этот называется «Машины», и о них шла речь до сих пор, так как эта часть производственных фондов называется а к т и в н о й. Именно машины и другое оборудование непосредственно участвуют в изготовлении продукции. Чтобы повысить фондоотдачу, надо стремиться строить так, чтоб доля активной части фондов непрерывно повышалась. Между тем к началу 1965 года машины и оборудование занимали лишь 34 процента от общей стоимости промышленных производственных основных фондов.

Но надо поговорить и о з д а н и я х, с о о р у ж е н и я х, в которых эти машины установлены.

Из каждых 10 миллионов рублей, которые наша страна вкладывает в создание новых основных фондов, больше 5 приходится на здания и сооружения. Их стоимость и расходы на ремонт также включаются в амортизационные отчисления. Поэтому нужно позаботиться, чтобы и от зданий и сооружений как можно больше пользы было. Для этого надо наилучшим образом использовать каждый метр их п р о и з в о д с т в е н н о й п л о щ а д и.

Как это сделать? Есть два пути. Первый — убрать из цехов все, что не нужно для производства, уменьшить помещения под всякие конторки и кладовые.

Второй путь — умело расставить оборудование.

Какой вывод можно сделать, если продумать все, о чем говорилось в этом рассказе? Получается, что вроде ничего твердого, установившегося нет. И мощность машин, оказывается, можно превысить, и срок их службы удлинить, и производственные площади по-разному использовать. Из чего же исходить?

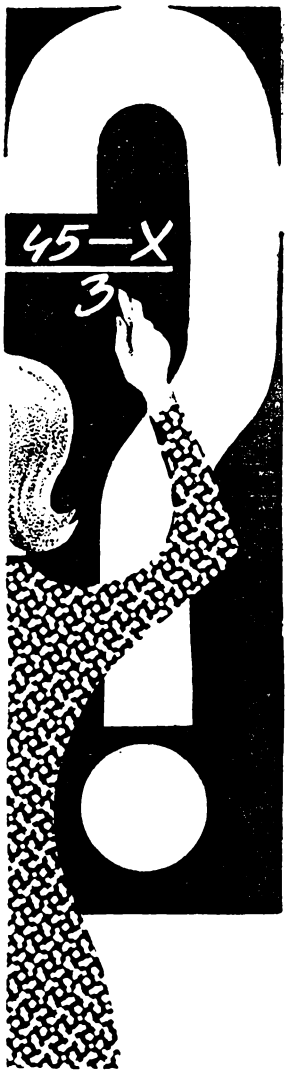
При составлении плана исходят из тех норм, которые подсчитаны инженерами и экономистами. Но преклоняться перед этими нормами не надо. Жизнь богаче всяких норм! Каждый день советские люди творят новое, передовое. Они перекрывают старые нормы и вводят новые, более высокие. А через полгода — год на смену этим нормам приходят еще более передовые. Так было до сих пор и так будет впредь! Наша социалистическая промышленность неуклонно и быстро поднимается все выше и выше.

Решающую роль в развитии промышленности играет *технический прогресс*, неуклонное внедрение передовых машин и приборов, прогрессивных технических и технологических приемов и методов производства. Коммунистическая партия уделяет большое внимание развитию науки и техники в нашей стране. Советский Союз занимает передовые позиции в исследовании космического пространства, в ядерной физике, математике, электронике, радиотехнике, металлургии, ракетной технике, самолетостроении и в ряде других областей науки и техники.

Машиностроительные предприятия, научные институты и проектные организации разработали и изготовили в 1965 году свыше 1600 новых важнейших типов машин, механизмов и аппаратов. Около 400 наименований важнейших новых видов машин, оборудования, приборов и материалов было освоено в серийном производстве. Шире стали применять кислород в черной металлургии, больше извлекают металла из оловянных, медных, свинцовых и цинковых руд, лучше используют газ и нефтепродукты. В химической промышленности внедрены десятки новых технологических процессов. Автоматика и телемеханика все больше применяются в народном хозяйстве.

Социализм открывает безграничные возможности техническому прогрессу. Облегчая труд, делая его все более творческим и интересным, машины в руках советских людей ускоряют наш путь к коммунизму.

РАССКАЗ ВОСЬМОЙ



Материалы

45 : 3.— Болит ли голова от запасов? — Гашеная известь и автомобили.—Продукция из... ничего.— 80 раз вокруг Земли.— Один процент.— Уголки бережливости.— Как уменьшить икс? — По следу материалов.— 100 неподвижных часов.— «Клады» в кладовых.— Излишний запас — убыток

Повествование о планировании начиналось с задачи, которую мы не стали решать. Сейчас нам придется решить одну задачу, хотя результат и не сойдется с ответом, помещенным, как это принято, в конце учебника.

За год произвели 45 миллионов метров ткани. В среднем на одно платье требуется 3 метра ткани. Сколько платьев можно сделать из этой ткани в данном году?

Дело очень простое: 45 разделим на 3, получится 15. Но строго говоря, задача решена нами неправильно. В этом нетрудно убедиться.

Год, как известно, начинается 1 января и заканчивается 31 декабря. Следовательно, какая-то часть этих 45 миллионов метров ткани была выработана и 31 декабря. Когда рабочие и работницы ушли домой встречать Новый год, продукция, произведенная 31 декабря, осталась на складах фабрик, и никаких платьев из нее, разумеется, не сшили.

Был ли выполнен план выпуска ткани? Да, он был выполнен, ткань произведена, но какая-то часть ее осталась на складе и не была отгружена. Она пойдет к потребителям уже в следующем году.

Могут сказать: а какое это имеет значение, раньше или позже на несколько дней дойдет ткань до потребителя? Главное, что она произведена.

Такое рассуждение неверно. Наше хозяйство не может развиваться вне времени. Год — это точная величина. А если исходить из того, что все равно — раньше или позже выпускать продукцию, планы превратились бы в добрые пожелания, промышленность не развивалась бы и наша страна плелась бы в хвосте других государств.

Мы установили, что часть тканей в этом году осталась на складах предприятий. Но ведь фабрики работали и в прошлом году. Значит, с прошлого года на этот тоже перешло какое-то количество ткани. Но так как с каждым годом наши предприятия увеличивают выпуск продукции, то на следующий год переходит товаров больше, чем осталось с предыдущего. Допустим, что с прошлого года перешло на этот 60 тысяч метров тканей, а с этого на будущий — 75 тысяч. Значит, потребители недополучили: $75 - 60 = 15$ тысяч метров. Назовем эту величину X_1 (икс первый).

Если ткань, произведенная, допустим, 30 и 31 декабря, осталась на складах фабрик, то ткань, выпущенная 27, 28 и 29 декабря, тоже вряд ли попала к потребителю. Она — в пути от текстильных предприятий к швейным фабрикам и магазинам. Остановите мысленно все поезда и грузовые автомашины; сотни из них наполнены тканями. Но пока ткань в пути, из нее ничего не сошьешь. Приходится это количество ткани исключить из 45 миллионов метров. Пусть это будет X_2.

В ночь под Новый год ткань оставалась не только на складах текстильных фабрик, но и швейных (X_3); часть ее была в цехах в виде начатых, но не законченных платьев (X_4); какое-то

количество готовых платьев лежало на складах швейных фабрик (X_5). Тысячи платьев были в пути от швейных фабрик к магазинам (X_6), лежали на складах магазинов (X_7) и висели в отделах готового платья (X_8)...

Сложим все иксы в один X. Тогда наша задача решается следующим образом: $\frac{45 - X}{3}$. Совсем не так, как мы ее решили раньше.

Оказывается, количество платьев, которое должно получить население в этом году, зависит не только от того, сколько произведут ткани, но и от того, какая часть продукции осядет по пути к потребителю во всякого рода запасах. Если X равен 3, получится 14 миллионов платьев, если 9 — лишь 12 миллионов. 2 миллиона женщин не смогут купить новых платьев! В чем дело? — могут сказать текстильщики. Мы ведь план выполнили. Дело в запасах.

Следовательно, не совсем верна поговорка, что от запаса голова не болит. Болит, и крепко болит! Значит, надо сокращать запасы. Но тут необходима осторожность. Если на предприятиях не будет необходимых запасов, возникнут простои, штурмовщина в конце месяца. Чтобы этого не допустить, следует иметь устойчивые запасы материалов, топлива, инструментов, тары. Тогда народное хозяйство получит гораздо больше продукции, которая будет дешевле и лучше. Значит, нельзя просто в приказном порядке сократить запасы. Надо внимательно разобраться в этом деле.

На одном предприятии работники составили список всех материалов, которые они используют. Получилось 589 наименований. Вот некоторые из них: гипосульфит, гашеная известь, уксусная кислота, кальцинированная сода, скипидар, тальк в порошке, рыбий жир, кислород, касторовое масло, торф, доски, замша, марля, полотенечная ткань, креп-сатин.

Что это за предприятие? Где могут применяться одновременно скипидар, кислород и полотенечная ткань? Это предприятие — Московский автомобильный завод имени Лихачева. Это он использует 52 наименования черных металлов, 27 наименований цветных металлов, 14 видов лесоматериалов, 244 вида химикатов.

589 разных материалов! Одних нужны килограммы, других — тонны, третьих — эшелоны. Одни изготовляются здесь же, через дорогу, на автогенном заводе; другие завозятся из Кузнецка или Ташкента; а третьи, может быть, из Чехословакии или ГДР. Целое море материалов; море со своими

приливами и отливами, со своими особенностями, которые надо знать и учитывать, чтобы работа шла без остановок.

Выпускать продукцию — самое главное на предприятии. Самое главное, но не единственное. Чтобы сотни и тысячи людей могли, не отрываясь, производительно работать, десятки должны заботиться о снабжении их всеми необходимыми видами материалов.

Снабжение — тыл производства. А на производстве, как и на войне, дела очень во многом зависят от того, насколько прочен и слажен тыл. Поэтому снабженческим делам мы посвятим отдельный рассказ, а сейчас продолжим разговор о материалах.

Тысячи наименований материалов! Как в них разобраться? Будем их делить, или, как говорят, классифицировать.

Вот, скажем, кузнечный цех использует сталь и каменный уголь. Одинакова ли их роль в производстве? Нет, разная. Из стали делаются заготовки, сталь образует самую заготовку, ее основу. Такие материалы и называют основными. А уголь помогает ходу производства. Он является вспомогательным материалом. На коксохимическом же заводе уголь относят к основным материалам — кокс изготовляется из угля.

Хлопок, сталь, дерево, кожа, мука, сахар — основные материалы. Топливо, смазочные масла, лаки, краски, химические реактивы — вспомогательные. Основных материалов, казалось бы, на каждом предприятии должно быть не очень много: не делают же продукцию на одном предприятии и из кожи и из сахара! В действительности же основных материалов много. Одной только стали насчитываются многие сотни марок. Подшипниковый завод производит продукцию из металла, а основных материалов применяет около тысячи наименований.

Но есть, оказывается, предприятия, где основных материалов... нет вовсе, хотя продукцию они выпускают. Рудники дают нам железную и медную руду, серу; карьеры — гранит, известь, песок; шахты — уголь; лесопункты — строевой лес и дрова; торфопредприятия — торф; рыбные промыслы — рыбу; нефтяные промыслы — нефть. Какие материалы здесь основные? Никакие. Нельзя сказать, что рыба или торф сделаны из такого-то материала. Предприятия, добывающие продукцию из недр природы, не применяют основных материалов.

Вспомогательных материалов больше, чем основных. Как-то подсчитали, что на Уралмашзаводе используется 19 групп вспомогательных материалов, а в каждой группе до 200 видов! Удельный вес вспомогательных материалов очень высок, в частности, в угольной промышленности. Для крепления штреков

Подмосковного угольного бассейна ежедневно расходуется леса до 120 гектаров. На площади в 150 тысяч гектаров ежегодно вырубаются пятидесятилетние деревья, чтобы «насытить» шахты Донбасса.

К материалам относятся и запасные части для ремонта. Обычно их не очень много, но на электростанциях, где нельзя допустить и минуты простоя, запасные части составляют треть всех запасов материалов. Много их применяется и в металлургии, горном деле.

И наконец, тара, спецодежда и другие материалы. В нашей стране ежегодно на одни тарные ящики уходит 9 миллионов кубометров древесины. Из этого количества можно изготовить 450 тысяч жилых домов.

Много ли материалов потребляет народное хозяйство? В 1964 году только железнодорожный транспорт, подчиненный Министерству путей сообщения, перевез 2289 миллионов тонн грузов[1]. Кроме того, 286 миллионов тонн было перевезено по воде и 10240 миллионов тонн — автомобилями. Если все эти материалы погрузить на двухосные железнодорожные вагоны и поставить в ряд, получится цепочка длиной в 3 миллиона километров. Как раз хватит, чтобы земной шар 80 раз опоясать.

Конечно, в различных отраслях промышленности расход материалов неодинаков. Если в цементной промышленности из каждого рубля всех расходов на материалы приходится 47 копеек, в сахарной промышленности — 90, в машиностроении — 59 копеек, то в угольной промышленности — лишь 32 копейки. В среднем же по всей промышленности затраты на материалы составляют более 70 процентов. Следовательно, экономить нужно прежде всего на них. Но, конечно, экономить надо не в ущерб качеству и внешнему виду изделий.

Запомним: 1 процент экономии материалов в 1964 году был равен примерно:

850 тысячам тонн стали,

650 тысячам тонн проката,

5,5 миллиона тонн угля,

2,2 миллиона тонн нефти,

---

[1] Кроме того, грузы перевозились на подъездных и других железнодорожных путях, принадлежащих отдельным предприятиям и организациям, а не Министерству путей сообщения СССР. Этих путей немало. Вот две цифры: длина железных дорог общего пользования — 129 тысяч километров, а подъездных и других путей — более 112 тысяч километров и перевезено по ним грузов в 2,5 раза больше, чем на централизованном транспорте, а именно 5957 миллионов тонн.

649 тысячам тонн цемента,

89 миллионам метров тканей.

Как определить: по-хозяйски или расточительно расходуются материалы? Для этого пользуются коэффициентом использования материала. Этот коэффициент показывает, какая часть материала идет в дело и какая в отходы.

На московском заводе «Компрессор» деталь «7401-03а» весом в 13 килограммов делалась из поковки весом 80 килограммов. Коэффициент использования металла: $\frac{13}{80} = 0{,}16$. Никудышный коэффициент! Очень велики отходы в лесной промышленности, в литейном производстве. Низок коэффициент использования топлива в паровозах, термических печах. Наряду с этим многие производства, внедряя передовую технологию, очень бережно расходуют материалы. Так, например, применяя литье в металлические формы (кокили), достигают того, что заготовка почти не требует механической обработки.

В тех отраслях, где происходит первичная обработка сырья, коэффициент использования определяется несколько иначе. Сахарный завод докладывает, что выход сахара из свеклы составил 15 процентов. Хорошо это или плохо? Если спросить машиностроителя, он ужаснется: неужели 85 процентов сахара ушло в жом? Но так считать нельзя. Ведь в свекле содержится всего 17 процентов сахара, и если 15 процентов использованы, то отходы составляют 2 процента. Коэффициент использования около 0,9 (15 : 17). Таким же образом определяют выход волокна из хлопка-сырца, растительного масла — из семян и т. д.

Рассмотрим некоторые цифры, относящиеся к одной из важнейших отраслей промышленности — черной металлургии. На каждую тонну законченной продукции в металлургическом производстве расходуется около 4 тонн сырья и материалов. Поэтому борьба за экономию здесь особенно важна. В 1964 году на предприятиях черной металлургии израсходовали около 200 миллионов тонн руды, лома, кокса и других материалов...

На многих предприятиях можно увидеть так называемые уголки бережливости. Яркие плакаты показывают, как используют материалы на этом предприятии и на других, более передовых, что дает 1 процент экономии материала, сколько стоит 1 килограмм материала, 1 деталь. Очень полезное дело! Наглядно, доходчиво.

Один экономист шутя говорил, что ему не нравится плакат «Экономь электроэнергию!». Неизвестно, что́ конкретно надо делать для этого. Другое дело — «Уходя, гаси свет!». Здесь все

понятно, прочел — и выполняй. В этой шутке глубокий смысл: агитировать надо конкретно. Уголки бережливости — хорошая форма конкретной агитации.

Борьбу за экономию надо организовать. Это делается прежде всего нормированием расхода. Конструкторы и технологи подсчитывают, какой чистовой [1] вес, объем или размер будет иметь готовое изделие и сколько для этого потребуется материалов. К этому они добавляют те потери, которые неизбежны в процессе производства. Учитывают определенный процент потерь, вызванных теми или иными отклонениями от нормы, если предприятие еще не может полностью в нее укладываться. Нормы бывают единичные, действующие на одном предприятии и по одному виду продукции, и сводные — для многих одинаковых видов продукции или однородных предприятий.

Разработка норм расхода — важнейшая работа. Нормы дисциплинируют предприятие, подтягивают каждого рабочего, мастера. Там, где существуют расплывчатые или устаревшие нормы расхода, обязательно наблюдаются бесхозяйственность и убыток.

Много возможностей для экономии у нормировщика, и важно ни одну из них не упустить. В крупном машиностроении можно вскрыть большие резервы, если облегчить вес машин. Многие наши машины в 1,5—2 раза тяжелее иностранных. И не потому, что мы не можем их сделать легче, а потому, что на ряде предприятий этому не уделяют внимания. Многие детали и узлы имеют чрезмерный запас прочности.

Могут спросить: что же здесь плохого? Ведь чем прочнее машина, тем она лучше.

Надо иметь нормальную прочность, а раз прочность чрезмерна, значит, на изготовление машины ушло материала больше, чем нужно. На одну машину — тонна, на тысячу машин —тысяча тонн. Но чтобы выплавить тысячу тонн стали, надо затратить много труда и материалов. Зачем этот труд и ценности пускать на ветер?

Некоторые машины чрезмерно велики, громоздки. Тут двойная потеря: и на материале и на производственных площадях.

Главный путь экономии металлов — внедрение новой техники, научных открытий и изобретений. Скажем, применение в цветной металлургии кислорода вместо воздуха на 25 процентов сокращает расход топлива. Всестороннее использование угля и нефти позволяет получить из них сотни ценнейших матери-

[1] Чистовой вес — вес законченного производством изделия.

лов — от горючего газа до медикаментов и духов. Продуктами переработки угля и нефти заменяют зерно и патоку при производстве спирта, пищевые жиры — при изготовлении мыла и олифы. Пищевых жиров, например, уходило на технические цели до 400 тысяч тонн в год. Этого достаточно, чтобы удовлетворить годовую потребность в жирах 11 миллионов человек. Особенно много дает применение синтетических (искусственных) материалов: шерсти, шелка, кожи, каучука, пластмасс и др. Научные открытия позволяют разумно использовать отходы. Металлическую стружку применяют в порошковой металлургии. Из древесных опилок получают технический спирт. Доменные шлаки стали ценнейшим сырьем для изготовления строительных материалов.

Заботясь об использовании достижений новой техники, нормировщики не должны упускать из виду, казалось бы, мелкие, а на самом деле очень важные пути экономии. На одном машиностроительном заводе был обнаружен такой факт. Работница простым приспособлением вырезала прокладки из миканита — изоляционного материала ценой свыше 20 рублей за 1 килограмм. Прокладки она складывала в ящик, а обрезки сметала на пол. В конце дня взвесили эти обрезки. Их оказалось на 2,5 рубля. 2,5 рубля в день — 750 рублей в год...

Разработать нормы, хотя бы и самые лучшие,— только полдела. Надо их еще внедрить и соблюдать. Тут многое могут сделать профсоюзные и комсомольские активисты. И не только могут сделать, но и делают. На каждом предприятии имеется много интересных примеров по-настоящему государственного подхода к делу.

Однако экономией на расходах дело не ограничивается. Надо экономить и на запасах. А для этого вернемся к задаче, с которой начали рассказ.

Через X мы обозначили запасы материалов, без которых предприятия не могут нормально работать. Эти запасы лежат на складах, в кладовых. Но материалы предприятия не получают даром, они за них платят, вкладывают средства. Эти средства называются оборотными: они все время как бы ходят по кругу, совершают оборот. Сперва они были в банке, потом на них купили разные материалы, направили эти материалы в производство, получили готовые изделия, продали их и выручили деньги, снова купили материалы...

Мы задачу решили так: $\frac{45-X}{3}$. Если X принять за 3, будет 14 миллионов платьев, если же X равен 9 — только

12 миллионов. Значит, надо X уменьшить. Но уменьшить без ущерба для работы предприятий: чтобы не было простоев и не вызвать штурмовщины. Как же это сделать?

В самом деле, задача нелегкая. Для бесперебойной работы заводов надо создать запасы побольше. Но чем больше запасы, тем больше X. Значит, население получит меньше платьев, книг, ботинок и других товаров. Как же быть?

В приказном порядке запасы не уменьшить. Но их можно сократить экономическим путем, то есть так организовать хозяйство, чтобы работа шла нормально, без перебоев, а запасы на складах были не очень большие. Для этого нужно ускорить оборот средств.

Допустим, что в ходе сражения нужно ежечасно посылать в штаб донесения со специальным связным. Сколько потребуется связных? Это зависит от скорости движения связного. Если путь в оба конца отнимает у него целый день, придется каждый час посылать другого человека, и всего связных будет столько, сколько часов длится сражение. Но стоит в 2 раза ускорить движение, и связных потребуется наполовину меньше. Если же посадить связного на вертолет, который проделывает путь в один конец не более чем за 30 минут,— один человек сможет обслужить штаб.

Теперь перейдем к более мирным примерам. Допустим, что буфету в цехе утвердили план продажи товаров на год в сумме 36,5 тысячи рублей. Сколько денег (оборотных средств) надо дать буфетчице, чтобы она могла запастись товарами? Если сразу закупить на весь год, надо 36,5 тысячи рублей; если покупать на 10 дней, надо 1 тысячу рублей; если же брать товары на базе ежедневно, достаточно 100 рублей.

Получается, что один и тот же план продажи товаров может потребовать и 36,5 тысячи, и 1 тысячи, и 100 рублей оборотных средств. Все зависит от быстроты движения, оборота.

Хорошо, скажет читатель, связные, буфетчицы... При чем здесь предприятие?

На предприятии мы встречаемся с этим же явлением, только несколько в иной форме. Предположим, что завод в 1965 году произвел и продал продукции на 10 миллионов рублей. На 1965 год ему утвержден план в 12 миллионов рублей. Оборотных средств у завода было 2,5 миллиона рублей. Сколько надо дать на 1966 год?

Эту задачу ежегодно решают на каждом предприятии. Решают по-разному: одни — арифметически, другие — экономически. Сейчас мы увидим, в чем разница.

Можно рассуждать так. Завод, имея 2,5 миллиона рублей оборотных средств, выпустил и продал в 1965 году продукции на 10 миллионов рублей. Как он это сумел сделать? Лишь в том случае, если его средства совершили за год 4 оборота ($2{,}5 \times 4 = 10$), то есть на каждый рубль за год 4 раза покупали материалы и пускали их в производство. А как можно на 1 рубль покупать четырежды? А так: купили, допустим, 1 января материалы, постепенно делали из них товары и продавали; к 1 апреля все деньги вернулись в виде выручки. Их снова затратили на материалы и через три месяца опять получили обратно и т. д. Словом, рубль возвращался в кассу в среднем через каждые 90 дней (360 : 4).

Дальше считают так. В 1965 году каждый рубль совершил четыре оборота; ту же скорость принимают и на 1966 год. Программа на 1966 год составляет 12 миллионов рублей. Следовательно, оборотных средств надо: $\frac{12}{4} = 3$ миллиона рублей, то есть необходимо добавить полмиллиона рублей.

Одному заводу добавить 0,5 миллиона, другому — 0,5, а в целом по всему хозяйству надо было бы каждый год давать новых средств (потому что выпуск продукции увеличивается) миллиарда четыре-пять. Это значит увеличить Х, увеличить запасы. Сотни тысяч тонн различных материалов — стали, нефти, хлопка, муки, кожи, бумаги, леса — держать на складах, а не использовать для выпуска товаров. Вот к чему приводит арифметическое решение задачи. Оно нас не может устроить.

Попробуем эту же задачу решить экономически. Примем меры, чтобы средства оборачивались поживее, скажем не 4, а 5 раз в год. Тогда получается совсем иной результат: $\frac{12}{5} = 2{,}4$.

Значит, ускорив оборот до 5 раз, завод, для того чтобы выполнить программу 1966 года, потребует 2,4 миллиона рублей оборотных средств, а так как у него было 2,5 миллиона рублей, то он высвободит 0,1 миллиона рублей. Эти деньги пойдут на другие нужные государству расходы или останутся на предприятии, если ему будет увеличено производственное задание.

Прежде чем рассказать о способах ускорения оборота, выясним, как подсчитать его продолжительность. Мы сделали допущение, что средства на закупку материалов были израсходованы 1 января, а выручка после продажи сделанной из этих материалов продукции вернулась 1 апреля; выходит, оборот длился 90 дней. Но практически так подсчитывать невозможно: на за-

воде ежедневно расходуют и получают сотни сумм. Все рубли одинаковы, как же знать, когда начался оборот и когда он закончился?

Приходится пользоваться средними данными. Складываем сумму оборотных средств на начало года (или квартала) и на конец года (квартала) и делим пополам. Получаем среднюю сумму, которую имел завод в течение года (квартала). Обозначаем ее через *СО*. В результате использования оборотных средств была изготовлена продукция. Выручку от ее реализации обозначим через *В*, а количество дней в году или квартале — через *Д*.

Длительность оборота определяем по формуле:

$$О = \frac{СО \times Д}{В}$$

Допустим, на начало года оборотных средств было 2 миллиона рублей, на конец — 3 миллиона. В среднем за год — 2,5 миллиона рублей. Выручка составила 10 миллионов рублей. Тогда один оборот в среднем длился:

$$\frac{2{,}5 \times 360}{10} = 90 \text{ дней}$$

Возникает еще один вопрос: почему оборот считается от момента затраты денег до их возвращения, а не, скажем, от начала до конца производственного цикла? Ведь главное-то — произвести продукцию, а не продать ее.

Верно, производство — главное, но, пока средства не вернулись на счет в банке или в кассу, нельзя вновь купить материалы и начать производство. Лишь после того, как продукция продана и выручены деньги, можно снова начать оборот. Чем быстрее возвращаются деньги, тем больше можно переработать материалов и дать стране продукции.

Но легко сказать — ускорим оборот с 4 до 5 раз. А как этого добиться? Для этого пойдем следом за материалами, выясним, что их задерживает в пути и что нужно сделать, чтобы они двигались быстрее.

Первый этап, старт,— на складе поставщика. Предположим, что поставщик находится в Магнитогорске, а потребитель — в Воронеже. Их разделяет путь более чем в 2 тысячи километров. Металл вышел 2 февраля, а счет на него потребителю — 3 февраля. Счет шел по почте, прибыл 9 февраля и 13 февраля был оплачен. Деньги завода-потребителя начали оборот: они ушли с его счета в банке 13 февраля. Металл же прибыл лишь 22 февраля. Значит, еще 9 дней после оплаты счета металл был

в пути. Из него ничего не изготовляли, он был тем X_2, о котором мы говорили в начале рассказа.

А нельзя ли X_2 сократить? Можно, конечно. Если, скажем, металл в Воронеж завозить из Тулы, то он будет находиться в пути намного меньше времени. Почему же так не делают? Нередко так и делают, но не всегда.

Мы уже говорили, как важно заводы специализировать. Часто получается так: в Воронеже нужен металл определенной марки, а производится он лишь в Магнитогорске. Вот и приходится его возить издалека. Но не всегда причина бывает уважительная. Часто издалека возят потому, что плохо работают снабженцы, мало думают об экономии — лишь бы достать. От такого подхода к делу народному хозяйству большой убыток.

Вывод первый: чтобы ускорить оборот, приближай поставщика к потребителю!

Многое зависит и от транспорта: надо быстрее перевозить грузы. За последние годы транспорт значительно ускорил перевозку грузов. Товарные поезда проносятся мимо станций, как курьерские. Но вот о чем рассказывают беспристрастные цифры. Среднее время оборота грузового вагона[1] составило в 1964 году (кругло) 129 часов, то есть чуть более пяти суток. Из них в движении вагон был лишь... 29 часов. Куда же девались остальные 100 часов? Ушли на простои: 45 часов под погрузкой и выгрузкой, столько же на технических станциях и 10 часов на промежуточных станциях. Еще хуже используется время на водном транспорте. Конечно, транспорт не может все время быть в движении, но много времени можно высвободить механизацией погрузо-разгрузочных работ и улучшением организации ремонта и движения.

Второй этап. Материал прибыл, его надо проверить, выгрузить, разместить по складам. Тут тоже многое зависит от организации дела. На одном из заводов на анализ материалов тратили три дня. А стали порядок наводить, вместо трех дней оказалось одного предостаточно. Два дня выгадали — это большой успех!

Вывод второй: ускоряй разгрузку и анализ материалов, механизируй работу на складах, экономь время!

Теперь мы подошли к третьему, самому главному этапу — к складам. Сколько же должно быть материалов на складах? Это зависит от того, как часто завозят.

[1] Время оборота вагона — период от одной подачи вагона под погрузку до следующей: перевез груз, разгрузился и снова стал под погрузку.

Предположим, заводу нужно в день 25 тонн проката. Если ему присылают прокат раз в неделю, то надо иметь на складе 175 тонн, чтобы от одного привоза до другого хватило. Если же доставляют раз в месяц, то надо 750 тонн. И будет прокат лежать на складе гораздо дольше, чем в первом случае.

Отсюда третий вывод: привозить материалы как можно чаще!

Но это не всегда возможно. Ведь каждому потребителю нужен металл определенной марки, определенного сорта, профиля. Значит, поставщику приходится приспосабливать производство для выполнения каждого заказа: вносить другие добавки в сплавы, переналаживать валки и т. д. Если от поставщика требовать, чтобы он каждому потребителю как можно чаще отгружал продукцию, то он только и будет делать, что менять оборудование. Когда же работать? Поставщику удобнее (и государству выгоднее), принявшись за один вид продукции, сделать его больше, отгружать реже, но крупными партиями.

Да и железная дорога не согласится возить понемногу. Получил вагон — загружай доверху, а еще лучше — загружай целый эшелон. Если же в каждый вагон грузить по одной или две тонны разных материалов, то много времени уйдет на погрузку и выгрузку. Выходит, надо учитывать не только нужды потребителя, но и интересы поставщика, а также транспорта.

Значит, нет выхода? Есть. Во-первых, надо тщательно спланировать производство у поставщиков и потребителей, чтобы у одних не было нужды в чрезмерных переналадках, а у других — в больших запасах.

Особенно большие возможности мобилизации резервов, скрытых в оборотных средствах, открывает применение в нормировании математических счетных машин. За последние годы широко разрабатываются различные варианты так называемых транспортных задач. В результате устанавливаются самые выгодные сроки, размер и направления перевозок. Открывается возможность уменьшить на 20—50 процентов сумму оборотных средств, вложенных в запасы и в незавершенное производство.

Во-вторых, надо в городах создавать крупные базы и на них завозить материалы вагонами и эшелонами. В этом случае предприятия могут получать материалы часто и небольшими партиями. Тогда на каждом заводе запасы уменьшатся, и вместо складов можно будет строить цехи.

В цехах из материалов делают готовые изделия. Время изготовления продукции называется периодом производства, или производственным циклом.

Производственный цикл длится от нескольких часов до нескольких лет — в зависимости от того, что́ изготовляется. Пока он не закончен, нет готовой продукции, а имеются незавершенные изделия. Продать их нельзя — следовательно, невозможно выручить и те средства, которые вложены в материалы, заработную плату, электроэнергию и др.

Чтобы ускорить движение оборотных средств, надо сократить продолжительность производственного цикла. Мы уже говорили об этом, когда шла речь о путях повышения производительности труда. На производстве все между собой тесно связано: и производительность труда, и скорость движения оборотных средств, и многое другое, о чем речь впереди.

Как сократить производственный цикл? В каждой отрасли промышленности свои пути. Но всюду надо следить за тем, чтобы станок быстрее и производительнее работал — этим сокращается технологический запас; чтобы детали быстрее (а еще лучше — непрерывно, потоком) шли от операции к операции — этим уменьшается транспортный запас; чтобы изделия подолгу не лежали в ожидании следующей операции — так сокращается оборотный запас; чтобы не было брака — тогда не нужен будет гарантийный запас.

За цехами — склады готовых изделий.

Если работа идет ритмично и продукция поступает равномерно, быстро подбирается в партии и отгружается, то на складе нет больших запасов. Но многие предприятия в последние дни месяца сдают на склады треть, а иногда и половину месячного выпуска. Много времени уходит на упаковку, да и вагоны сразу не получить. Лежат товары, недвижимы и средства.

Склады — это почти финиш. Почему «почти»? Что еще может задержать оборот средств?

Чтобы деньги вернулись и смогли вновь пуститься в путь, надо выписать счет и послать его потребителю. Дело это нехитрое, но без него процесс не закончится. Бывает и так: нерасторопность двух-трех работников бухгалтерии задерживает средства предприятия на многие дни. Следует иметь в виду, что на среднем заводе в день выписывают 100—200 счетов, а к каждому из них прилагается 3—4 документа.

Вот, оказывается, сколько этапов и переходов на пути движения средств. Нужно постоянно заботиться о том, чтобы оборот совершался равномерно, быстро, без задержек.

Запомним, в масштабе всего народного хозяйства ускорение оборота средств на один день высвобождает более 1 миллиарда рублей в год!

Каждый, кто работает на предприятии, может содействовать ускорению оборота средств:

снабженцы — вовремя обеспечивая предприятие всем необходимым, но не завозя лишнего;

лаборанты — быстро и точно определяя пригодность материалов;

складские работники — ускоряя разгрузку материалов и их доставку в цехи;

производственники — сокращая производственный цикл;

работники ОТК — принимая без задержек готовые изделия, тщательно проверяя качество продукции;

сбытовики — своевременно и быстро отгружая продукцию;

финансисты и бухгалтеры — аккуратно выписывая счета, наблюдая за своевременной оплатой.

Чтобы запасы материалов были достаточными, но не чрезмерными, их нормируют. Каждому предприятию устанавливают норматив — точную сумму средств, на какую оно имеет право накопить запасы. В разработке норматива участвуют финансисты, снабженцы, сбытовики, инженеры и техники, передовые рабочие. Учитываются условия снабжения и сбыта, длительность производственного цикла; предусматриваются необходимые резервы. Вот как выглядит установление норматива на запасы основных материалов:

№ пп.	Наименование материалов	Расход в год (в тыс. руб.)	Расход в IV квартале (в тыс. руб.)	Расход в сутки (в тыс. руб.)	Норма запаса в днях							Норматив (в тыс. руб.) (5 × 12)
					транспортный запас (в пути)	приемка-разгрузка	анализ	подготовка к производству	текущий складской запас	гарантийный запас	итого (6+7+8+9+10+11)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Сталь		300	81	0,9	9	2	1	3	20	10	45	40,5
2. Чугун												
Итого по основным материалам . . .		8600	2400	26,6								798

Каждый элемент оборотных средств (незавершенное производство, готовые изделия и др.) имеет свой метод нормирования. В конце концов общий (совокупный) норматив выглядит, к примеру, так:

	В тысячах рублей
Основные материалы	798
Вспомогательные »	104
Инструмент и инвентарь	212
Запасные части	91
Спецодежда	100
Незавершенное производство	339
Готовые изделия	86
Всего	1730

Если накоплено больше, получаются сверхнормативные запасы. Значит, где-то накопили впрок, а где-то не могли работать нормально из-за нехватки материалов.

Оборотные средства составляют значительную часть национального богатства страны. Но многие хозяйственники относятся к ним как к чему-то второстепенному. Правильно ли так поступать? Обратите внимание на следующую таблицу (в миллиардах руб., на 1/I 1965 года):

	Основные средства	Оборотные средства
Все народное хозяйство	278	130,2
В том числе:		
промышленность	137	49,8
строительство	9	8,4[1]
транспорт и связь	57	2,9
торговля, снабжение, сбыт, заготовки	13	51,2

[1] Подрядные организации.

...Изо дня в день, не приостанавливаясь ни на минуту, совершается хозяйственный оборот в стране. Шахтеры добыли уголь и отгрузили его металлургам, те выплавили металл для машиностроителей. Из ворот машиностроительных заводов выходят эшелоны с тракторами, экскаваторами, котлами, приборами. Строители сооружают дома и прокладывают дороги. Колхозники засевают поля, выращивают скот. В магазины поступают тысячи видов товаров, за ними приходят люди и платят полученными за труд деньгами. Поток товаров и поток денег текут параллельно, то сближаясь, то расходясь. От каждого из нас зависит, чтобы эти потоки не встречали на пути порогов и теснин. Будем помнить об этом!

РАССКАЗ ДЕВЯТЫЙ

Склады и базы

Тысячи иждивенцев.— Еще раз об иксе.— Тяжбы и претензии.— 24 телеграммы в день.— Разные маршруты.— Цветные сигналы.— Снабжать или торговать? — Грузовик или школа? — Быстрее и дешевле

Снабженцев ругают все. Одни — за нехватку материалов, другие — за излишки. Ругать, как известно, нетрудно. Когда же мы ознакомимся с работой снабженцев, то увидим, что их труд нелегок. Он заслуживает большого внимания и глубокого уважения.

Возьмем среднюю семью, скажем из четырех человек. Сколько непрерывных забот и хлопот требуется от хозяйки,

чтобы все было вовремя и в достатке! Ежедневно надо покупать хлеб, раз в неделю — сахар. Сегодня кончился зубной порошок, завтра — чернила... А если «иждивенцев» не четверо, а 4 тысячи или 40 тысяч? И нужны им не сахар и чернила, а тысячи видов материалов?

Самое трудное в работе снабженцев, по-видимому, чрезвычайная оперативность, постоянная неустойчивость, частые перемены. Заводу изменили программу — подавай новые материалы; рационализатор предложил другую технологию — доставай новые материалы; передовые рабочие перевыполнили план — добывай дополнительные материалы; молодожены решили строить жилые дома — им нужны материалы. Пионерский лагерь и подшефный колхоз, домоуправление и заводской стадион — все требуют досок, гвоздей, красок, кирпичей, ткани, балок, цемента... Все нужно немедленно, в первую очередь, обязательно. Это — одна сторона дела.

Но есть и другая. У завода-поставщика не ладится с планом, и он срывает поставку; транспорт занят вывозкой хлеба и задерживает вагоны; финансисты вовремя не оплатили счет, и нефтебаза прекратила отгрузку... Подсчитал ли кто-нибудь, сколько звонков и телеграмм обрушивается ежедневно на голову снабженцев!

Но тут у читателя может возникнуть недоумение: как же так? Хозяйство у нас плановое, а получается какая-то стихия, сплошной аврал.

Верно, хозяйство у нас плановое. И снабжение в основном, конечно, идет по плану. Но план не может предусмотреть все детали, все небольшие отклонения в ту или другую сторону. Геологи открыли новое месторождение. Что с ним делать? Цех ускорил плавку стали, и ему нужно 5 тысяч тонн чугуна сверх плана. Хорошо это или плохо? Можно ли ему отказать? Волжскую гидроэлектростанцию имени В. И. Ленина ввели в строй на год раньше срока. Значит, раньше понадобились провода, передающая и принимающая ток аппаратура; раньше, чем планировалось, потребителям волжской энергии понадобились материалы, инструменты, тара.

Да, план — это не мертвая схема, а жизнь с ее хлопотами и заботами. Это радостные хлопоты и приятные заботы. Радостные, приятные и... нелегкие.

Работа снабженцев начинается с составления заявки — документа, в котором написано, что́ предприятию нужно, в каком количестве и для чего. Можно подумать, что подготовить заявку — дело нетрудное. Перечислил все изделия, перемножил

па норму расхода, сложил — и заявка готова. На предприятии, где расходуется немного материалов, скажем на кирпичном заводе или в булочной, так приблизительно и делают. Но на химическом или машиностроительном заводе, на текстильной фабрике подобным образом подсчитать невозможно: там потребляют десятки тысяч видов, марок, профилей и наименований материалов, выпускают тысячи видов продукции. Кроме того, материалы нужны для ремонта оборудования и зданий, для выпуска инструмента, для проведения опытов с образцами новой продукции. Поэтому, чтобы на крупных предприятиях определить потребность в материалах, приходится пользоваться средними данными: подсчитывать, сколько материала расходовалось в прошлом году на одно изделие или на тысячу рублей выпущенной продукции.

Здесь снабженцам должны помочь конструкторы и технологи. Ведь бывает и так: один конструктор решил сделать какую-то деталь из одного материала, а второй — из другого. И не потому, что в самом деле другой материал нужен, а потому, что оба они не подумали о снабженце: ведь заказывать два вида материалов сложнее, чем один.

Технологи и конструкторы должны стараться сокращать количество применяемых материалов,— конечно, не в ущерб делу. Несколько лет назад хороший пример в этом отношении показали коломенцы. Они внимательно просмотрели перечень (или, как говорят, номенклатуру) применяемых материалов и без ущерба для дела сократили ее на несколько сот названий. Чем меньше видов материалов, тем меньше запасы, крупнее партии, легче заказать материалы.

При выборе материалов надо помнить и об их цене. Часто можно применить материал и по 50 рублей за тонну, и, допустим, по 56. Шесть рублей для крупного предприятия вроде пустяки. А если нужно в год 100 тысяч тонн?

Из предприятия заявка начинает свой путь вверх — в министерство, Госплан республики, Госплан СССР. Много людей будут ее рассматривать, спорить, подсчитывать. И очень часто количество материалов, указанных в заявке, сокращается — потребности в некоторых материалах пока намного превышают их производство.

А как об этом узнают? В Госплане составляют так называемые материальные балансы. Материальными они называются потому, что их составляют в натуральных измерителях (то есть в тоннах, кубических метрах и т. д.) по каждому отдельному материалу: углю, нефти, хлопку, цементу и др. А балансами —

потому, что у них расход должен уравниваться, сбалансироваться с приходом: больше, чем имеется, дать невозможно.

Чтобы составить баланс, надо знать, во-первых, сколько каких материалов оставалось на складах и в пути на начало года, на 1 января, во-вторых,— сколько будет произведено в данном году и сколько надо оставить про запас на начало будущего года. Допустим, производится в год 65 миллионов тонн цемента. С прошлого года перешло 4 миллиона тонн, и на будущий надо оставить, чтобы не начинать год на пустом месте, 5 миллионов тонн. Значит, израсходовать можно 64 миллиона тонн.

Но не весь цемент пойдет для нужд нашей страны. Советский Союз торгует со многими государствами. Поэтому при составлении баланса надо вычесть то количество цемента, которое по договорам СССР должен продать за границу, экспортировать. Кроме того, нужно вычесть определенное количество цемента, поступающего в резерв. В хозяйстве нельзя без запасов, резервов. Взять хотя бы перевыполнение плана. Откуда взять материалы для перевыполнения плана, если не иметь резервов?

Вот теперь, после всех вычетов, остается то количество, которое можно в данном году израсходовать, допустим 60 миллионов тонн. А заявок, скажем, собралось на 70 миллионов тонн. Как быть?

Экономисты идут по нескольким путям одновременно. Нельзя ли увеличить производство? Что для этого нужно? Нельзя ли ускорить оборот средств и уменьшить текущие запасы материалов на предприятиях? Нельзя ли купить материалы за границей, в других странах, импортировать? А разве невозможно сократить нормы расхода?

Много дней уходит на подсчеты. Еще и еще раз выискивают все резервы, чтобы как можно меньше урезать заявки. Отказать — дело не хитрое, но для хозяйства вредное. И все-таки урезать и отказывать зачастую приходится.

Могут спросить: почему же приходится отказывать? Неужели не может быть произведено столько материалов, сколько нужно? Ведь производство растет из года в год.

Да, производство быстро растет, но увеличиваются и потребности. Мы с каждым годом больше выпускаем тканей и обуви, больше производим продуктов питания, строим миллионы квартир, осваиваем огромные, ранее безлюдные районы страны. Поэтому заявки превышают возможности. У нас большой аппетит на все хорошее, передовое. Так и должно быть в молодой, растущей стране.

Неужели все виды материалов распределяются Госпланом?

Нет, конечно. Это невозможно и ни к чему. Госплан распределяет самые важные материалы. Их примерно 1500—1800 наименований. К ним относятся черные и цветные металлы, уголь, нефтепродукты, лесоматериалы, лен, хлопок и ряд других.

Материалы, которые имеют несколько меньшее значение, распределяются сбытовыми органами. И наконец, многие материалы предприятия и стройки заготовляют сами.

После того как план снабжения утвержден правительством, он сообщается госпланам Союза и союзных республик. Госпланы выделяют министерствам определенное количество каждого необходимого материала. Министерства распределяют эти материалы между предприятиями, которые на основании полученных ресурсов составляют годовой и квартальные планы снабжения.

Составить план снабжения — дело очень не легкое. Ведь предприятию могли выделить материалов меньше, чем оно просило. Как быть? Что менять в производственной программе? Где найти дополнительные ресурсы? Кроме того, возможно, что некоторые материалы будут выделены во втором квартале, а предприятию они необходимы в первом, или наоборот. Можно подумать, что если материалы прибудут раньше времени, то это небольшая беда. Но мы уже знаем, что и это беда: замедлится оборот средств.

Наконец, при разработке плана надо очень детально указать, какие именно материалы нужны, составить, как говорят экономисты, спецификацию.

Что это значит?

В плане снабжения, утвержденном правительством, материалы называются укрупненно, например «прокат». Но потребителю нужен не прокат вообще, а определенный профиль проката, размер, марка. Их-то и указывают в спецификации.

Среди служащих на предприятии есть юрист, то есть человек, который выступает в суде, занимается тяжбами. На крупных предприятиях имеются претензионные отделы. К кому же они предъявляют претензии и кто эти претензии рассматривает?

После того как потребителям сообщены названия поставщиков, они заключают между собой хозяйственные договоры. Конечно, предприятия не иностранные державы, и договоры между ними не касаются международных событий, но для хозяйственной деятельности эти документы очень важны, и государство строго наказывает за нарушение договоров: лишает премий, взыскивает с виновных предприятий, а иногда и с работников

штрафы. Юристы и следят за тем, чтобы договоры соблюдались, а если они нарушаются, предъявляют претензии. Рассматривает их специальное учреждение — арбитраж, нечто вроде суда по хозяйственным делам.

Но вот вопрос: зачем нужны договоры, если в спецификации все до мелочей указано? Оказывается, и договоры нужны. Разве мало бывает недоразумений из-за того, что не точно договариваются о чем-нибудь? Скажем, условились прийти провожать уезжающего в 8 часов, но забыли уточнить — в 8 утра или в 8 вечера. Или еще пример: договорились ждать друг друга в метро, но не сказали — у выхода, на перроне или у эскалатора. Много на эту тему написано веселых фельетонов и киносценариев, читатели и зрители от души смеются. Если же поставщики и потребители не договорятся до мелочей, будет не до смеха. В какие числа станут отгружать продукцию, в каком количестве, в какой упаковке, до какой станции или пристани довезут, кто оплатит провоз, как быть, если часть материала окажется недоброкачественной,— на все эти и сотни других вопросов дает ответ договор.

Договоры подписаны. Что теперь делать работнику снабжения? А теперь осталось... самое главное — их реализовать, то есть получить вовремя и полностью те материалы, которые выделены по плану, и, кроме того, удовлетворить потребности, не предусмотренные планом. Забот хватает на целые сутки и на круглый год.

Вот несколько примеров из практики отдела снабжения одного крупного московского машиностроительного завода. Поставщик поставляет ему заготовку марки 40Х размером 76 × 9,5. Всего только один из многих материалов, но без него машины не сделаешь. В четвертом квартале прошлого года поставщик недодал около 450 тонн, и завод по этой детали (или, как говорят снабженцы, по этой позиции) имел к началу нового года ничтожные запасы. План на первый квартал был утвержден в объеме 1030 тонн. Зная по опыту, что поставщик «имеет привычку» подводить, работники отдела снабжения связались с ним по телефону и получили заверения, что на этот раз все будет в порядке.

А вот факты. Первая партия заготовок поступила лишь 14 января: 39 тонн; пять дней спустя — вторая: 56 тонн; еще через 3 дня — 6 тонн. Затем в течение десяти дней поставщик не давал о себе знать, несмотря на телеграммы и звонки. 2 февраля было радостным днем для работника, ведающего этим участком,— поступила 81 тонна, 4 февраля — 111 тонн и 9 фев-

раля — 24 тонны. Потом почти месяц молчания. Пришлось командировать на завод работника отдела снабжения, нажимать, что называется, на все педали. 2 марта поступило 18 тонн заготовок, 5 марта — 89 тонн, 6 марта — 104 тонны. И снова пауза. За два с половиной месяца поступило 526 тонн заготовок, или 52 процента от квартального плана. А план производства выполнять надо! Значит, нужны поиски других источников, замена необходимой заготовки другими материалами.

Из 32 позиций плана снабжения тонкостенными трубами на январь — февраль 9 не были «закрыты», то есть еще не были полностью выполнены к середине марта. Зато по 6 позициям вся квартальная норма была выполнена еще к началу февраля; прибывший раньше времени материал лежал мертвым грузом, замедляя оборот средств.

Такой результат вызывается чрезмерной активностью поставщиков, которые выполняют и перевыполняют план и отгружают сразу месячную, а то и квартальную норму. Приходится и к ним взывать, и тоже телеграммами. Вот одна из них под № 914, отправленная 7 февраля:

«Ввиду большого наличия прошу прекратить отгрузку феврале краски 507». А вот другая:

«Химзавод. Директору. Прошу прекратить отгрузку растворителя».

Действуют ли телеграммы? Не всегда. Снабженцы идут на крайние меры: отказываются от оплаты счетов, отсылают их обратно. Помогает? Не всегда. Часто поставщики шлют материалы, не считаясь и с отказом от оплаты. Тогда снова идут телеграммы. Не зря ведь уже 7 февраля, на 38-й день нового года, на телеграмме был № 914. А какой номер будет 30 декабря?

Здесь снова необходимо вернуться к вопросу, затронутому в самом начале этого рассказа. Как же так? — может спросить читатель. Балансы утверждали, планы составляли, поставщиков прикрепили, а снабженцы вынуждены на телефоне и телеграфе «сидеть»? Почему не может все идти гладко? А как на капиталистических предприятиях обстоит дело со снабжением?

Попробуем ответить на все эти вопросы.

Прежде всего нельзя забывать о том, что машиностроительный завод (или любое другое крупное предприятие) потребляет десятки тысяч, а иногда и сотню тысяч видов материалов. Слова «десятки тысяч», «сотня тысяч» легко написать и прочесть, но попробуйте их себе представить! Казалось бы, однодва наименования не имеют большого значения. В действительности же огромную машину не соберешь, если нет какой-нибудь

прокладки, хотя цена ей, может быть, грош. Вот и получается: тысячи видов материалов идут по плану, а 5—10 наименований нет. Вокруг этих нескольких видов и поднимается шум.

Во-вторых, надо помнить о высоких темпах развития нашего народного хозяйства. Капиталистическая промышленность за 27 лет — с 1937 по 1964 год — увеличила выпуск продукции в 3,2 раза, а советская увеличила более чем в 9 раз. В капиталистических странах годовой прирост промышленной продукции составляет 2—3 процента, а у нас — около 10 процентов. Нет ничего удивительного в том, что во многих странах капитала производитель ищет покупателя, а у нас пока по ряду предметов спрос превышает предложение.

Мы начали этот рассказ с того, что посоветовали поменьше ругать снабженцев и побольше им помогать. Однако за многое их надо и покритиковать. Нередки случаи, когда снабженцы завозят материалы не тех размеров, которые требуются. Тогда дополнительно сотни тонн металла идут в стружку. Бывает, что материалы завозятся неритмично. Тогда предприятие лихорадит — оно выпускает то больше продукции, то меньше. Металлургические, химические, текстильные и пищевые предприятия часто страдают от того, что к ним поступает неодинаковый по составу материал. Это сказывается на работе оборудования и ухудшает качество продукции. Бывают случаи, когда материалы портятся в процессе их приемки и хранения. Пройдешь по иной строительной площадке, и душа болит: горы битого кирпича, изогнутые и поржавевшие фермы, рассыпанный цемент. Да и в цехах порой не лучше. Чтобы не было подобной бесхозяйственности, нужно активное вмешательство каждого из нас. Не проходить равнодушно мимо, а вмешиваться, наводить порядок.

Большое значение в снабжении имеет и то, каким образом идут материалы от поставщика к потребителю. Поступать они могут по-разному: транзитом (рис. 1), через склад (рис. 2), через внутрисистемные перевозки (рис. 3).

Очевидно, что выгоднее всего пересылать грузы транзитом: меньше перегрузок, быстрее поставка. Очень многие грузы и доставляются транзитом. Некоторые товары (уголь, крепежный лес, автомобили и др.) вообще запрещено грузить через склады. Но повсюду применять транзит нельзя.

Возьмем типографию, печатающую учебники для школ. Чтобы не переналаживать оборудования, она в течение одной недели печатает только задачники для 3-го класса, а в течение второй — только учебники по английскому языку. Ясно, что так отгружать школам книги нельзя. Их надо завезти на склад,

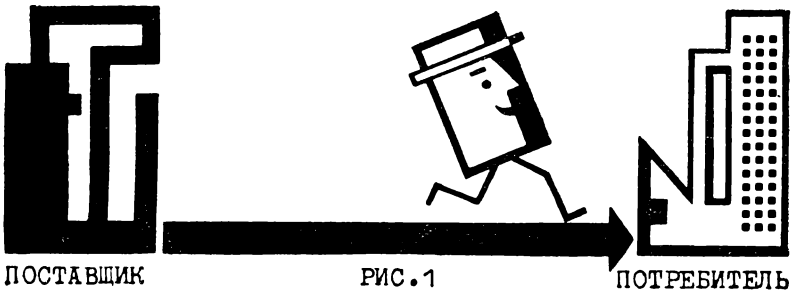


РИС.1

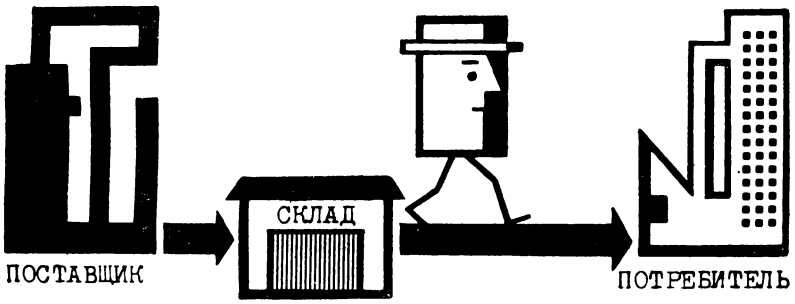


РИС.2

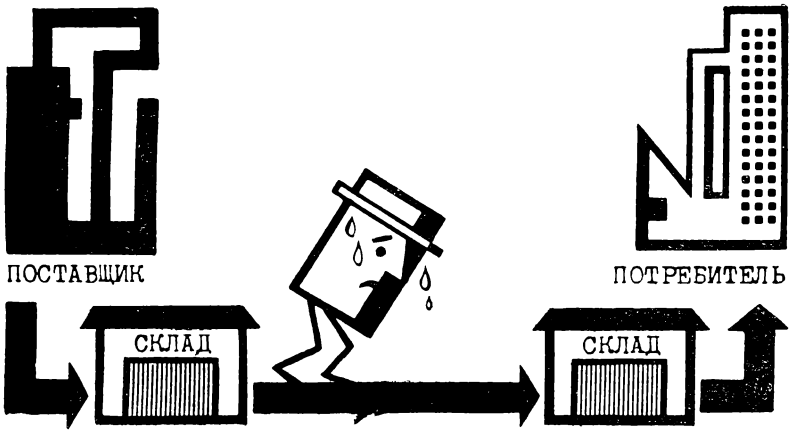


РИС.3

подобрать в определенном комплекте и уже тогда посылать школам. То же самое происходит на текстильных и кондитерских фабриках, на заводах, выпускающих запасные части.

Складская форма снабжения необходима еще и потому, что потребителю некоторые материалы нужны в небольших количествах, а поставщик и транспорт по 1—2 тонны поставлять не могут. Надо только, чтобы склады были большие — один склад на весь город или область. А то бывает и так: в городе — десятки маленьких складов по 30—50 квадратных метров в каждом. Товаров помещается мало, условия для хранения плохие, а расходы большие: зарплата заведующего, бухгалтеров, охраны.

А вот то, что на рисунке 3 показано, никуда не годится: нельзя гонять материальные ценности со склада на склад и лишь потом посылать потребителю. С такими явлениями следует вести беспощадную борьбу.

В этом рассказе мы все время говорили о снабжении, но несколько раз упоминали и слово «сбыт». В чем здесь разница?

Сбыт — это продажа продукции. Нефтесбыт продает керосин, бензин, смазочные масла и другие нефтепродукты; Углесбыт — уголь; Лесосбыт — лесные материалы. Не надо думать, однако, что сбытовые организации отвешивают товары, как в магазине. Их работа много сложнее.

Как уже было сказано, предприятия составляют спецификации — подробные и конкретные перечни всего того, что им нужно для работы. Все спецификации сосредоточиваются в соответствующих «сбытах», которые подбирают однородные товары, комплектуют их в крупные заказы и распределяют по предприятиям таким образом, чтобы не мешать специализации производства. Надо также обеспечить и правильное размещение производства, чтобы путь товара от поставщика к потребителю был кратчайшим. Необходимо позаботиться и о равномерности поставок, об их ритмичности.

На предприятиях также имеются отделы сбыта, и их работа очень важна и не легка. Во-первых, нельзя накапливать на складах готовую продукцию, ее надо быстрее отгружать тем, кто в ней нуждается. Но работников сбыта частенько подводит производство: бывает, что им в первые две недели нечего грузить, а в конце месяца не хватает вагонов под продукцию.

Во-вторых, надо позаботиться, чтобы на продукцию были покупатели. Конечно, у нас нет кризисов, хозяйство развивается по плану, но бывает и так, что на продукцию не сразу находится покупатель: либо потому, что она выпущена сверх плана, ее не

ожидали, либо потому, что она малоизвестна. А то и так случается: покупатель имеется, но у него нет денег, по плану не выделили. Такому покупателю продавать нет расчета: будешь и без товара и без денег.

Работники сбыта могут многое сделать, чтобы упаковка и отгрузка были механизированы, чтобы посылать продукцию не отдельными ящиками или тюками, а вагонами или маршрутами.

Что такое маршрут? Это эшелон, идущий с грузом в один адрес на большое расстояние. Скажем, отправлено 100 платформ с автомобилями из города Горького в город Хабаровск. В пути нет никаких отцепок и прицепок, двигайся как можно быстрее

Напомним: только 20 процентов времени вагоны двигаются, а 80 процентов стоят: под погрузкой, разгрузкой, отцепкой, прицепкой. Сокращение простоев на один час дает нашей стране около 20 миллионов рублей экономии.

Выходит, что работники «снабов» и «сбытов» выполняют почти одну и ту же работу: продавая продукцию шахты, они тем самым снабжают топливом электростанции, заводы, фабрики. Сейчас принимаются меры для того, чтобы во всех областях и городах имелись крупные сбытовые базы. Это облегчит снабжение предприятий, можно будет сократить штаты снабженцев.

В последние два-три года среди экономистов ведутся горячие споры вокруг того, как улучшить снабжение предприятий.

Хозяйство с каждым годом усложняется. Чтобы снабсбытовые органы успели собрать и обработать заявки предприятий, те должны их представлять не позже августа — сентября, то есть за четыре-пять месяцев до начала планового года, когда зачастую еще неизвестна производственная программа. После ее утверждения оказывается, что часть материалов заказали зря, а некоторые нужные в заявку не попали. В течение года тоже бывает множество уточнений, а изменить установленные фонды или отказаться от них трудно. Одно предприятие экономно расходовало горючее, и его... оштрафовали за невыборку фондов!

Как быть дальше?

Одни экономисты говорят, что нужно поставить на службу снабжения электронно-вычислительные машины и с их помощью определять, кому, чего и сколько нужно. Другие говорят, что нужно коренным образом менять всю организацию материально-технического снабжения. Постепенно отказываться от фондов, заявок, разнорядок. Открывать в городах крупные

оптовые торговые базы отдельными группами товаров (разумеется, кроме тех, которые вагонами и эшелонами транзитом идут от поставщиков к потребителям: уголь, руда и др.). Потребители будут их покупать по мере надобности, подобно тому как школы или больницы покупают в магазинах продукты питания. В Директивах XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану сказано, что надо постепенно заменять материально-техническое снабжение оптовой торговлей.

Все ли мы рассказали о снабженцах и сбытовиках? Нет, надо вспомнить еще об одном — о контроле за запасами на складах. Тысячи видов материалов одновременно и непрерывно поступают на предприятия. Десятки и сотни наименований продукции отгружаются поставщикам. Как не запутаться в этом огромном количестве вещей? Как знать, какие материалы имеются и каких нет? Что есть в избытке?

Для этого ведется тщательный учет на складах. На различных заводах — разные системы учета. На московском заводе «Калибр» делают, например, так. Каждому складу дается планкарта, в которой указан максимальный и минимальный запас каждого материала. Так, для мелкосортного проката наибольший запас установлен в 10 тонн, наименьший — в 2 тонны. Работники складов ежедневно наблюдают за движением материалов. Если остатки проката достигли 10 тонн, они подают письменную справку — сигнал синего цвета — в отдел снабжения. Там ее вывешивают на доску сигналов. Работники отдела снабжения знают: надо прекратить завоз этого материала. Красный сигнал сообщает, что запасы достигли минимума и, если немедленно не принять меры, через несколько дней производство начнет лихорадить.

Но это еще не все. На помощь приходит и контроль рублем. Каждому работнику снабжения устанавливается лимит, то есть определенная сумма, которую он может израсходовать на закупку материалов. Скажем, снабженцу тов. Рогожину разрешено закупить металла на 40 тысяч рублей. По мере того как материалы поступают, бухгалтерия записывает выполнение лимита: на 5-е число — 5 тысяч рублей, на 8-е — 6 тысяч и т. д. Если лимит заполнен, оплата счетов прекращается. Работник снабжения должен выявить и продать излишние материалы. На сумму, которую завод выручит за эти материалы, будет увеличен лимит.

Точно так же регулируется количество готовых изделий на складах. Работники сбыта имеют лимит, выше которого продукция накапливаться не должна.

Могут найтись люди, которые скажут: зачем так усложнять: сигналы, лимиты... К чему это? Стоит ли игра свеч?

Напомним, что организация правильного снабжения предприятий является в настоящее время одной из самых важных задач. Нельзя мириться с тем, что на одних предприятиях мертвым грузом лежат материалы, из-за недостатка которых другие заводы работают не в полную силу или простаивают. Перебои в снабжении — главная причина штурмовщины, а значит, и брака, и перерасхода заработной платы, и износа оборудования.

Чтобы закончить наш рассказ о снабжении и сбыте, нужно еще сказать об издержках обращения, то есть о тех расходах, которые несет народное хозяйство при продаже (реализации) продукции. Сперва разъясним эти два слова.

Издержки — это и значит расходы. В наше время это слово редко употребляют, а лет сто назад его произносили часто. Обращение — это движение товара от производителя к потребителю.

Хозяйственная деятельность включает в себя четыре этапа: первый — производство, то есть выпуск продукции, ее изготовление; это самая главная стадия: тут создается материальное богатство страны; распределение — второй этап, когда решается, куда пойдет продукция: сколько — на строительство, сколько — на оборону, сколько — населению; и надо так спланировать, чтобы те, кому выделена продукция, имели средства, чтобы заплатить за нее; обращение — третий этап, когда продукция движется к тем, кому она распределена; потребление — четвертый этап, когда предприятия или население используют товары, прибывшие к ним.

Снабжение и сбыт входят в сферу обращения, то есть относятся к той части народного хозяйства, которая обеспечивает продвижение товаров к потребителям. К этой же сфере относится торговля, она доставляет товары каждому отдельному потребителю. При этом возникают огромные расходы, издержки обращения. Только в торговле (то есть без затрат заготовительных и снабженческо-сбытовых организаций) издержки обращения составили в 1964 году более 8 миллиардов рублей. Конечно, без расходов не обойтись: товары не могут сами по воздуху перемещаться к потребителям. Вопрос в том, чтобы этих расходов было как можно меньше, конечно без ущерба для культуры обслуживания. Ведь на производстве чем больше расходов, тем больше продукции (при правильной организации дела). А при снабжении сколько ни трать, ни одного килограмма материалов

не прибавится. Следовательно, если и на производстве надо бороться за режим экономии, то уж в сфере обращения — вдвойне.

Что это за расходы? Во-первых, заработная плата снабженцев, сбытовиков, грузчиков, складских работников, бухгалтеров и других служащих.

Как сократить этот расход? Механизировать труд. Переложить на плечи машин разгрузку и погрузку, перемещение товаров, проверку качества, упаковку, выписку счетов. Возможности механизации складских работ огромны, но часто они мало используются. Многие думают, что это мелочь, которая не заслуживает внимания. На самом деле это не так. Ведь тысячи людей заняты тяжелым трудом, да и расходы большие.

В издержки обращения входят и транспортные расходы. На многих предприятиях из каждого рубля расходов по сбыту продукции полтинник приходится на транспортировку. Почему так много?

Некоторые предприятия стараются вывозить продукцию собственным автомобильным транспортом. Для этого они создают небольшие автобазы — в 3 или 5 машин. Загрузка машин в таких хозяйствах очень незначительная, хорошо, если она составляет 50 процентов. Обходится же содержание одного грузового автомобиля в год около 6 тысяч рублей. На эти деньги можно содержать 4-классную начальную школу.

Как изжить подобную бесхозяйственность? Закрыть все мелкие автобазы, создать в каждом городе одну крупную и оттуда по заявкам вызывать машины для транспортировки грузов. В крупных базах автомобили находятся в работе 80—90 процентов времени, загружаются полностью, холостых пробегов мало. Народное хозяйство экономит сотни миллионов рублей.

Транспортные расходы велики еще и потому, что часто товары возят на чрезмерно далекие расстояния. Такую несложную продукцию, как железо для изготовления обручей, перевозили из Петровска-Забайкальского на Северный Кавказ и в Закавказье. А это 5—6 тысяч километров пути. При этом многие товары возили не прямо к потребителю, транзитом, а со склада на склад, с базы на базу. Например, каждая тонна лигроина по дороге к потребителю 4 раза кочевала с базы на базу. А каждая такая перевалка одной тонны обходится в 1,5 рубля. Помножьте эту сумму на миллионы тонн нефтепродуктов!

Значит, надо очень тщательно разрабатывать схемы движения грузов, чтобы не было встречных и излишне дальних перевозок.

Большое значение имеет и то, каким транспортом возить. Стоимость перевозки одной тонны груза на 10 километров автомобильным транспортом составляет в среднем 61 копейку, железнодорожным — 2,5 копейки (то есть почти в 25 раз меньше), а водным — еще меньше. Разница огромная. Между тем нередко снабженцы, вовремя не позаботившись о завозе материалов, потом, чтобы не сорвать выполнение плана, посылают автомашины на расстояние 300—400 километров.

Решим маленькую задачу. Из Ярославля в Москву 15 тонн груза повезли не по воде и не по железной дороге, а автомобилями. Сколько на этом перерасходовали денег?

250 километров (расстояние между Ярославлем и Москвой) умножаем на 15 и получаем 3750 тонна-километров. По железной дороге тариф (то есть оплата за перевозку) составит 9 р. 38 к., а автомашинами — 228 р. 75 к. Перерасход почти в 220 рублей!

Третья статья издержек обращения — расходы на тару и упаковочные материалы. Некоторые предприятия несут много убытков из-за того, что бесхозяйственно используют ящики, мешки, брезенты, рогожи и другие материалы. Здесь крайне необходим хозяйский глаз.

И наконец, к издержкам обращения относятся убытки от порчи материалов в пути и на складах, от хищений, потерь; сюда же включаются штрафы, которые предприятия платят транспорту за то, что долго не разгружают вагоны и баржи, а также штрафы поставщикам за несвоевременную оплату материалов или потребителям за то, что с опозданием отгрузили им продукцию, нарушили договор.

Да, снабжение и сбыт — сложное хозяйство. Много в нем хорошего, организованного, планового. Но есть и недостатки, неиспользованные резервы. Снабжение — тыл производства. Этот тыл должен быть прочным, четко организованным, надежным.

РАССКАЗ ДЕСЯТЫЙ

Товары

Тысячи названий.— Станок-гигант.— Что такое товар? — Как распределить воду? — Изобретатели брака.— Потерянные лампы.— Хороший стандарт.— По дефекту на метр.— Стулья и рубли.— Как планируют продукцию.— Незаменимые заменители

Продукция, объем ее производства в целом и в расчете на душу населения — вот что определяет экономическую мощь каждой страны. Чем богаче страна, чем выше уровень ее экономики, тем больше и разнообразнее количество выпускаемых товаров, тем они лучше.

Сколько видов и наименований товаров производится в Советском Союзе?

На этот вопрос невозможно ответить: любое реальное число, которое мы напишем, устареет до того, как высохнут чернила.

Есть такая книга: «Алфавитный указатель наименований товаров и изделий». В ней 399 страниц, хотя перечисляются лишь предметы потребления. Раскроем этот справочник на одной из букв, пусть на букве «К». Оказывается, на эту букву имеется 360 наименований товаров; на «Т» — свыше 200 и даже на «Щ» — около пятидесяти.

Мы не представляем себе, как разнообразен мир товаров. Конечно, каждый скажет, что существует много марок станков. А карандашей? Простой и нехитрый предмет, карандаш, имеет, оказывается, семьдесят семь марок, типов и видов...

Однако основу экономической мощи СССР образуют средства производства. Из великого множества фактов, характеризующих огромные возможности нашей промышленности в выпуске средств производства, приведем лишь один. Коллектив Горьковского завода фрезерных станков изготовляет продольно-фрезерные станки-гиганты весом более 300 тонн каждый и высотой, равной двухэтажному дому. На станке можно выполнять фрезерные, расточные и сверлильные операции. Он оснащен 33 электромоторами общей мощностью в 450 киловатт. Всей этой большой и сложной машиной управляет один человек.

На 30-метровой станине расположен рабочий стол станка, который предназначен для обработки деталей весом до 120 тонн. На верхней площадке стола свободно может разместиться 5-тонная автомашина или тепловоз. Для транспортировки станка требуется около 18 железнодорожных платформ.

Продукцию оценивают по-разному. Например, устанавливают, хороша ли она, как ею пользоваться, как хранить; этим занимается наука товароведение. Имеются специальные научно-исследовательские институты и кабинеты товароведения. Специалисты-товароведы, взяв в рот щепотку чаю, определяют его вид, сорт, цену. Мы же будем знакомиться с продукцией с другой стороны — со стороны экономической.

И тут возникает вопрос: что такое продукция? Ответить на него как будто нетрудно: продукция — это то, что производится; продукцию можно посмотреть, взвесить. Так ли это?

В нашей стране работают свыше 5 миллионов транспортников. Они расходуют миллионы тонн угля и нефтепродуктов, применяют тысячи всевозможных машин и механизмов. А что они производят? Какова продукция транспорта? Перевозки. Как их взвесить? Выходит, не всякая продукция имеет форму вещи.

Но допустим, что транспорт — исключение. А в промышленности? Вот огромный авторемонтный завод. Он принимает в месяц 200 машин и столько же выпускает за ворота. Как взвесить его продукцию?

Но и это еще не все. Машиностроительный завод по указанию министерства отгрузил другому предприятию 4 тонны проката. Его, конечно, можно взвесить. Но будем ли мы считать этот прокат продукцией машиностроительного завода? Обувная фабрика продала магазину тысячу пар ботинок, но магазин 14 пар вернул как непригодные. Считать их в составе продукции или не считать? Опилки на мебельных фабриках, жмых в маслобойном производстве, коксовый газ, который получается при производстве кокса,— это продукция или нет?

То, что не изготовлено на данном предприятии, не является его продукцией. Значит, прокат нельзя считать продукцией машиностроительного завода.

К продукции относится то, что изготовлено данным предприятием и имеет форму вещи. Но не всякой вещи, а лишь той, которая пригодна и может быть использована. Поэтому возвращенные магазином ботинки и всякий другой брак не входят в состав продукции.

А как быть с опилками, жмыхом? Они, конечно, имеют вещественную форму и могут быть использованы, но не являются целью создания предприятия, прямым результатом его работы. Нельзя ведь сказать, что мебельная фабрика построена для того, чтобы делать опилки. Такие остатки сырья, как стружки, обрезки, опилки, называются отходами производства.

Отходы можно и нужно использовать. Например, из металлической стружки отливают многие детали, из обрезков кожи изготовляют красивые сумки, опилки превращают в брикеты. Коллектив Усть-Ижорского фанерного завода в содружестве с учеными превратил отходы в хороший материал для мебельной промышленности. Горбыли, куски досок на специальных станках здесь превращаются в стружку. По пневмопроводам она идет в сушилку, а потом поступает в распоряжение химиков. Обработанная специальными смолами и смешанная с различными химическими веществами, стружка попадает на транспортер. Затем, подогретая токами высокой частоты, она прессуется и разрезается на плиты нужных размеров.

Древесно-волокнистые плиты могут с успехом применяться для производства мебели. Столы, полочки и шкафчики привлекают внимание хорошим качеством работы, но мало кому известно, что они изготовлены из обычной стружки.

На тех предприятиях, где используют отходы, они становятся основным материалом. Но там, где они образуются, они являются отходами, потерями. И нужно стремиться эти потери сокращать.

Другое дело жмых или коксовый газ. Они сразу могут и должны быть использованы. Поэтому их относят не к отходам, а к побочным продуктам производства. Бывает так, особенно в химической промышленности, что побочные продукты дороже основных.

Но возникают другие вопросы. Если продукция — это готовые, законченные изделия, имеющие форму пригодных и полезных вещей, то как быть, например, с такой продукцией, как папиросы или водка? Ведь всем известно, что ничего, кроме вреда, они не приносят. Включать ли их в состав продукции?

Тут дело тонкое. Конечно, курить и пить водку вредно. Но миллионы людей не могут сразу отказаться от этих вредных привычек. Административным путем, прекращением производства папирос и водки, действовать нельзя. Пока эти привычки существуют, с ними приходится считаться и изделия табачных фабрик и водочных заводов включать в состав промышленной продукции.

Однако не всегда результат работы предприятия имеет форму вещи. Предприятие может приносить народному хозяйству пользу в форме деятельности, когда оно производит работы.

Ремонт автомобилей, как и любых других машин, относится к работам. Сюда же относится, скажем, сборка мебели из деталей, полученных со стороны, расфасовка и розлив продуктов не своего изготовления; пришивка пуговиц к костюмам, изготовленным в других мастерских, и т. д.

Большое значение имеет правильное распределение промышленной продукции на средства производства (группа «А») и на предметы потребления (группа «Б»).

«Какие же здесь могут быть трудности? — спросит иной читатель.— Машины и механизмы отнести к группе «А», мясо или муку — к группе «Б», и дело с концом». Не будем торопиться.

Легковые автомобили, спортивные суда, мотоциклы и велосипеды, холодильники, стиральные и другие бытовые машины и механизмы к средствам производства отнести нельзя: они — предметы потребления. А мясо, идущее на выработку колбасы и консервов, или муку, используемую на хлебозаводах, относят к средствам производства. И оказывается, что подавляющая

часть муки и мяса является средствами производства, а не предметами потребления...

А сахар-песок? Он делится приблизительно пополам, как и ткани: половина продается населению, половина идет в дальнейшую промышленную переработку.

А вода? Могут спросить: разве вода — товар? Конечно. Ведь речь идет не о той воде, которой заполнены реки и озера, а о воде очищенной и доставленной к потребителю. Вода — продукция сложных насосных и очистительных станций, где заняты тысячи рабочих, инженеров и техников[1]. И потребляется она двояко: как средство производства в металлургической, химической и других отраслях промышленности и как предмет потребления.

Значит, распределять товары по группам «А» и «Б» надо не по названию и не по поверхностному представлению, а исходя из того, как фактически они используются.

Теперь подойдем к вопросу о продукции еще с одной стороны. Допустим, на кораблестроительной верфи изготовляют океанский дизель-электроход. Заложили его 2 января 1965 года и закончат к 1 мая 1967 года. Что является продукцией этой верфи в 1965 году? Если считать продукцией только законченные, готовые изделия, то придется сказать, что тысячи рабочих этой верфи весь 1965 год потратили впустую и зря получали заработную плату, так как никакой продукции, выходит, они не дали. Но понятно, что этого никто не скажет. Прошло полтора года, и 1 мая 1967 года флот нашей страны пополнился еще одним мощным судном. Значит, продукция — это не только законченные, но и незаконченные изделия, или, как их еще называют, незавершенное производство.

В тех отраслях, где производственный цикл очень велик, каждый месяц проводят инвентаризацию незавершенного производства, то есть подсчитывают, на какую сумму затрачено заработной платы, материалов и других средств на незаконченные изделия, и прибавляют эту сумму к стоимости готовых изделий. Например, к 1 января на заводе было незавершенных изделий на 500 тысяч рублей. В январе завод отгрузил готовой продукции на 2 миллиона рублей, а незавершенных изделий у него по инвентаризации к 1 февраля оказалось на 800 тысяч рублей. Сколько же продукции было произведено в январе?

---

[1] Вот полезный пример, приведенный в журнале «Наука и жизнь» № 3 за 1966 год. Если в квартире хоть чуть протекает кран, то за год зря уходит воды на сумму, равную стоимости пары модельной обуви.

Ясно, что на 2300 тысяч рублей: на 2 миллиона рублей готовых изделий и на 300 тысяч рублей (800—500) — незавершенных.

А если бы по инвентаризации оказалось, что незаконченных изделий к 1 февраля имеется на 100 тысяч рублей? Тогда мы рассуждали бы так: завод отгрузил изделий на 2 миллиона рублей, но не все 2 миллиона рублей — результат работы в январе. Ведь по инвентаризации видно, что в этом месяце было использовано незавершенное производство прошлых месяцев на 400 тысяч рублей (500—100). Значит, в январе завод изготовил продукции на 1,6 миллиона рублей (2—0,4).

Следовательно, к стоимости готовых изделий добавляют ту сумму, на которую выросло незавершенное производство, и вычитают, если остаток незавершенного производства уменьшился. Добавляют также стоимость произведенных работ. Тогда мы получим полную, или, как говорят, валовую, продукцию предприятия. Если же незавершенного производства не считать, то будет товарная продукция. Это та продукция, которая совсем готова, и ее можно хоть сегодня использовать, если потребитель недалеко.

Но не нужно думать, что все уже ясно с продукцией. Впереди еще немало вопросов и загадок. Например, в городе три фабрики. Одна выпускает пряжи на 4 миллиона рублей в год, другая — суровой ткани на 5,5 миллиона рублей, третья — отделанной ткани на 6,8 миллиона рублей. Итого продукция предприятий — 16,3 миллиона рублей. Допустим, что министерство нашло целесообразным объединить все эти фабрики в одно предприятие, дающее стране отделанную ткань. Какова продукция этого предприятия? 6,8 миллиона рублей. Если поставить рядом обе цифры — 16,3 миллиона и 6,8 миллиона, получается, будто текстильщики города почти в 3 раза уменьшили объем производства. Что же случилось? Просто три отдельных предприятия превратились в цехи одного объединенного.

Как же считать валовую продукцию, чтобы не было подобных недоразумений? По цехам? А может быть, по пролетам или по участкам? Вопрос этот сложный и во многом спорный. Но принято делать так. Продукцию сперва считают по отдельным цехам. Если сложить вместе продукцию всех цехов, получим валовой оборот. Сумма 16,3 миллиона рублей и есть валовой оборот объединенного предприятия. Его нужно знать, чтобы подсчитать расход материалов, сумму заработной платы. Когда же считают по предприятию в целом, то, как правило, исключают стоимость полуфабрикатов, переходящих из цеха в цех, и получают валовую продукцию.

Место, занимаемое СССР в мире и в Европе по выпуску промышленной продукции

	1913 г.		1964 г.	
	в мире	в Европе	в мире	в Европе
Объем промышленной продукции	5	4	2	1
Машиностроение	4	3	2	1
Тракторы	—	—	2	1
Химическая промышленность	....	....	1	1
Электроэнергия	8	6	2	1
Уголь	6	5	1	1
Железная руда	5	4	1	1
Чугун	5	4	2	1
Сталь	5	4	2	1
Цемент	5	4	1	1
Сахар	4	2	1	1

До 1965 года валовая продукция была основным показателем работы предприятия. Когда определяли, выполнило или не выполнило предприятие план, подсчитывали валовую продукцию. И фонд заработной платы и различные премии устанавливали по валовой продукции. Поэтому коллектив каждого предприятия прежде всего стремился выполнить план по валовой продукции, или, как говорили на предприятиях, по валу.

Важное значение имеет и показатель выпуска товарной продукции. Почему она называется товарной? Товар — это такой продукт, который изготовляется не для себя, а для продажи.

Незавершенные изделия обычно не продаются, они не товар. Когда же они переходят в другой цех (например, пряжа передается ткацкому цеху, чугун — сталелитейному), то называются полуфабрикатами, то есть наполовину готовыми изделиями. Как правило, готовая продукция — это полностью законченные производством изделия. Их и называют товарами.

Показатель выпуска валовой продукции свидетельствовал о том, каков результат работы предприятия. Но по нему нельзя определить, сколько готовых изделий может в данном месяце, квартале, году получить страна. Об этом говорит показатель товарной продукции. Обычно величина обоих показателей на предприятии совпадала. Исключением являются лишь те фаб-

рики и заводы, где цикл производства очень длителен и много незавершенных изделий.

А как определить, готова продукция или нет? Это не праздный вопрос. Каждый знает, что там, где работают неритмично, в конце месяца начинается погоня за каждым процентом выполнения плана. Находятся нечестные люди, пытающиеся и незаконченную продукцию показывать готовой. Поэтому законом установлена четкая граница. Лишь то изделие включается в готовую продукцию, которое принято отделом технического контроля и сдано на склад готовых изделий. А если принято ОТК, но на склад не сдано? Считается незавершенным. Конечно, речь идет не о таких изделиях (турбины, блюминги и др.), которые вообще на склад не сдаются.

Выполнить план по выпуску продукции — большое дело. Но это еще не все. План надо выполнить и по ассортименту.

Товары производятся для удовлетворения потребностей людей или предприятий. А эти потребности совершенно конкретны. Например, человеку нужны ботинки № 45, и он будет не удовлетворен, будет писать жалобы, если не достанет в магазинах ботинок этого размера. Поэтому очень важно соблюдать установленный по плану ассортимент, особенно если предприятие является смежным для других. Стоит ему не отгрузить двух-трех наименований изделий, и где-то возникнут перебои, а то и простои. Выполнение плана по смежным кооперированным поставкам — первая заповедь для каждого предприятия. На производственных совещаниях и других собраниях при обсуждении хода выполнения плана нельзя ограничиться общими цифрами. Надо обязательно проверять, соблюден ли ассортимент, то есть тот перечень наименований, который установлен для предприятия.

Между тем бывает и так, что сложные, особенно вновь осваиваемые изделия предприятием почти не выпускаются, а план перевыполняется по простым, давно освоенным изделиям. Как считать в этом случае?

	По плану надо выпустить (в тысячах рублей)	Фактически изготовлено (в тысячах рублей)
Изделие № 1	120	100
Изделие № 2	180	180
Изделие № 3	310	340
	610	620

Фабрика рапортует: план выполнен на 101,6 процента. Так ли это? Если учитывать ассортимент, то надо сложить:

По изделию № 1	—100
» » № 2	—180
» » № 3	—310
	590

Получается 590, то есть только 96,5 процента. Если же план выполнен по всему ассортименту, то можно учитывать и продукцию, выпущенную сверх плана. Но это делают только в том случае, если на нее есть заказ потребителя. Иначе товары могут лежать на складе мертвым грузом.

Допустим, что в приведенном выше примере изделий № 1 выпущено на 120 тысяч рублей, а изделий № 3 — на 320 тысяч. Ассортимент не нарушен, и мы скажем: да, план выполнен на 101,6 процента.

К разговору об ассортименте нам еще придется вернуться в одном из последующих рассказов, а сейчас поговорим о другом важном показателе — о качестве продукции.

В книге Корвина Д. Эдвардса «Международные картели в экономике и политике», официально изданной комиссией по военным делам сената Соединенных Штатов Америки, на страницах 58—66 приводятся многочисленные примеры того, как американские монополии принимают специальные меры к тому, чтобы ухудшать качество продукции. Расчет у них очень простой: чем хуже товар, тем быстрее он становится непригодным; покупатель вновь вынужден тратить деньги — фабрикант получает дополнительную прибыль.

Фирмы содержат исследователей, изыскивающих способы сократить длительность службы электрических лампочек, ухудшить качество медикаментов и зубоврачебных материалов, снизить действенность химических препаратов и т. д. Один из таких специалистов, разработавший способ, как в 3 раза сократить срок службы батареек для фонариков, пишет своим хозяевам, что его «изобретение» увеличит продажу фонарей на 60 процентов, и добавляет: «Мы не видим никакого логического основания ни с нашей точки зрения, ни с точки зрения фабрикантов батареек, почему бы такое изменение не могло быть проведено в настоящее время». Конечно, точка зрения покупателей этого «изобретателя» не интересовала.

В нашей стране подобные факты немыслимы. В СССР выпуск продукции плохого качества считается преступлением, за которое виновник должен быть сурово наказан.

Да и может ли быть иначе? Цель производства при социализме — удовлетворить потребности трудящихся. Хорошее изделие служит дольше, значит, быстрее будет удовлетворен спрос. Поэтому так сильна забота о качестве продукции. К сожалению, однако, качество многих изделий ниже лучших мировых стандартов.

По тому, какую продукцию выпускает человек, можно определить, каков он сам. Правильно говорил Михаил Иванович Калинин: «Если люди говорят о коммунизме и в то же время не связывают коммунизма предметно, материально с таким животрепещущим вопросом, как вопрос о качестве продукции, то они занимаются просто толчением воды в ступе».

Можно привести много примеров, показывающих, какое большое значение в народном хозяйстве имеет качество продукции. Поставка сортированного угля в соответствии со стандартами позволяет сэкономить 8—10 миллионов тонн топлива в год. Очищение угля от золы увеличивает выжиг кокса. Уменьшение золы в коксе на 1 процент увеличивает выплавку чугуна на 2—2,5 процента. Уменьшение количества серы в угле на 0,1 процента дает стране дополнительно несколько сот тысяч тонн чугуна в год, то есть столько же, сколько крупный металлургический завод. Повышение качества автомобильного бензина до требуемого уровня дает следующий результат: мощность двигателей можно поднять на 30—60 процентов, а расход бензина — уменьшить на 10—15 процентов.

В других отраслях промышленности, в том числе и в машиностроении, также есть еще много неиспользованных резервов для повышения качества продукции и сокращения потерь. Например, чугунные трубы нередко отливаются по отсталой технологии. Они имеют излишнюю толщину стенок. Производство же этих труб по прогрессивной технологии — центробежным способом — ведет к уменьшению толщины стенок, резкому сокращению брака, снижению себестоимости.

Известно, что некоторых хлопчатобумажных тканей у нас пока недостаточно. Урожай хлопка в один-два года не удвоить, да и фабрики сразу не выстроить. Делу можно помочь улучшением качества продукции. Специалисты подсчитали: если повысить износоустойчивость хлопчатобумажных тканей на 25 процентов, то это заменит работу восьми крупнейших хлопчатобумажных комбинатов. Электрические лампочки, выпускаемые

Московским электроламповым заводом, должны по норме служить тысячу часов, но фактически обычно служат только 600—700 часов. Если бы рабочие этого завода выпускали всю продукцию требуемого качества, то это было бы равносильно тому, что страна получила бы еще 30—40 процентов электроламп. Подумать только, при тех же затратах материалов и заработной платы, при том же оборудовании мы имели бы дополнительно миллионы электрических ламп!

Вот что такое качество продукции.

Поэтому передовые рабочие призывают к социалистическому соревнованию за выпуск продукции отличного качества.

Как же определить качество продукции?

Вероятно, будет правильным сказать, что качество изделия характеризуется тем, в какой мере изделие удовлетворяет те потребности, для которых оно и произведено. Если часы точно указывают время, то чего еще от них требовать? Но в большинстве случаев требования более широкие. Скажем, качество токарного станка определяется количеством деталей, которые на нем изготовляются, точностью размеров, чистотой обработки и т. д. Но это еще далеко не все. В понятие качества войдет, видимо, и расход электроэнергии, и период работы без ремонта, и удобство управления, и многое другое.

С другой стороны, требования качества должны быть соизмеримы с тем типом или видом продукции, о котором идет речь. Нельзя считать 3-тонный грузовик плохого качества на том только основании, что в него не погрузить 5 тонн...

Среди многих признаков, характеризующих качество продукции, особенно выделяют два — *долговечность* и *надежность*.

Под долговечностью понимают период времени, в течение которого продукция соответствует своему назначению. Первое впечатление такое: чем продукция долговечнее, тем лучше. Это так, но в разумных пределах. Например, можно сшить такие ботинки, которым буквально не будет износа. Но для этого их нужно сделать тяжелыми. Да и вряд ли кто захочет носить одну пару обуви десять лет — надоест. То же с машинами. Неразумно изготовлять станок, рассчитанный на 100 лет работы: за это время техника уйдет далеко вперед!

Значит, к долговечности надо подходить *экономически*, то есть считать, какие потребуются, чтобы ее достичь, дополнительные затраты и какая будет дополнительная выгода.

Однако пока что главная наша забота не о том, что продукция чересчур долговечна, а, напротив, о том, что раньше срока

из строя выходит. От этого народному хозяйству огромный убыток.

Второе важное требование, как указывалось,— надежность, безотказность работы в полном соответствии с установленными требованиями в течение заданного времени.

Когда речь идет об авиационных моторах, то нет надобности объяснять значение надежности. Но оно очень важно и во всех других случаях. Ненадежные сапоги, палатка, рукоятка молотка, зажигалка, канат могут стать причиной гибели строителя, геолога, пожарного, наладчика и многих других людей. Ненадежность автоматических стрелок может вызвать крушения поездов, ошибки в показаниях приборов приводят к браку.

Возможно, что когда речь идет о многих видах продукции, особенно предметах потребления, то в понятие качества следовало бы включать и внешний вид изделия. Конечно, прочность и падежность радиоприемника не зависят от того, как он выглядит, но покупать громоздкую и помпезную посудину мало кто хочет; приходится такие изделия уценивать, то есть терпеть убыток. Это относится и к обуви, готовой одежде и многим, многим товарам.

С чем же сопоставлять изделие? Как конкретно определить его качество? Для этого существуют стандарты.

Слово «стандарт» часто употребляют как плохое, ругательное. Говорят «стандартная лекция», «стандартная кинокартина». Это значит, что лекция или картина избитая, приевшаяся, надоевшая всем. Действительно, в подобных случаях стандарт не нужен. Когда же речь идет о товарах, стандарт — хороший показатель. Стандарты разрабатываются и утверждаются специалистами. Они обеспечивают определенные размеры, качество, взаимозаменяемость продукции. В народном хозяйстве действует около 8 тысяч стандартов, охватывающих все основные виды изделий.

Если предприятие дает продукцию, соответствующую стандарту, высокое качество можно считать обеспеченным. В некоторых отраслях промышленности, например в приборостроении, станкостроении, продукция, не отвечающая стандарту, считается браком. И это понятно, так как там нужна особая точность. Возьмем, к примеру, сверла. Стойкость их между заточками при одном и том же режиме работы колеблется от 5 до 50 минут. Разве это терпимо на автоматической линии, где одновременно действуют 200—300 инструментов? Преждевременный выход из строя одного инструмента приводит к остановке всей автоматической линии.

Очень большая строгость существует в отраслях пищевой и медицинской промышленности. По некоторым другим видам продукции допускаются отступления. Скажем, на обуви обнаружена небольшая царапина на каблуке. Не выбрасывать же из-за этого туфли! Но наказать производителя надо. В этих случаях продукцию подразделяют на сорта. Самая лучшая — первый сорт, похуже — второй, еще хуже — третий. Для каждого сорта свои требования, своя цена. Чем хуже сорт, тем ниже цена. Затраты те же, а выручка гораздо ниже. Это тоже контроль рублем! Московский ГУМ ежегодно недоплачивает поставщикам многие сотни тысяч рублей из-за того, что часть продукции второго и третьего сортов.

Как это происходит? В договорах установлен такой порядок. Магазин при получении товаров проверяет их качество. Если оно не соответствует требованиям, составляется акт и предъявляется рекламация, то есть требование заменить товар или снизить его цену. Поставщик проверяет правильность претензии и, если ее опровергнуть нельзя, вынужден соглашаться.

Посредством стандартов наше государство охраняет интересы потребителей. Однако в семье, к сожалению, не без урода: попадаются стандарты, ориентирующиеся на вчерашний день, а то и прямо на плохую работу. По ГОСТу (ГОСТ — государственный стандарт) № 358—41 в 30-метровом куске шерстяной ткани первого сорта допускается 30 различных пороков. По одному дефекту на каждый метр!

Встречается между стандартами и разнобой: то, что у текстильщиков считается хорошей тканью, швейники считают браком; при спорах обе стороны ссылаются на существующие стандарты...

Мы говорили, что задание по выпуску продукции — самое основное для предприятия. В чем же оно выражается? Как указать, что́ должно сделать предприятие? Оказывается, и это вопрос не простой. Шахте план установить нетрудно: указать количество добываемого угля. Но на большинстве предприятий выпускается, как мы уже знаем, такое большое количество самых различных изделий, что выразить план в какой-то одной цифре нелегко.

Возьмем производство котлов. Если план указывать в штуках, могут выпускать одни маленькие котлы, если указывать площадь нагрева,— одни крупные. Между тем хозяйству нужны различные котлы. Поэтому в плане иной раз приходится давать два показателя: и в штуках, и в площади нагрева. Часто зада-

ние дается в тоннах: произвести столько-то тонн такой-то продукции. Казалось бы, дело ясное? Не совсем.

Некоторые машиностроительные заводы, чтобы перевыполнить план, выпускают излишне тяжелую продукцию. Такая же картина с прокатом. Можно катать металл с плюсовым допуском и можно с минусовым. Минусовый дает ежегодно экономию в несколько сот тысяч тонн. Но план указан по весу, и металлургические заводы неохотно идут на минусовый прокат: хлопот больше, а показатели ухудшаются. По этой же причине кожевенные предприятия иногда выпускают кожу толщиной в 2,6 и 3 миллиметра, хотя обувщикам нужна более тонкая. Даже посуду и то иной раз выпускают излишне тяжелую.

Другие трудности встречались в текстильной промышленности. Там задание устанавливали в погонных метрах. Но метр характеризует длину, а не ширину ткани. И бывали случаи, когда отдельные фабрики выпускали более узкие, чем могли, ткани; часть мощности ткацких станков не использовалась.

Швейники справедливо возмущались этим и требовали, чтобы план устанавливали не в погонных, а в квадратных метрах. Теперь программа указывается в двух измерителях.

В тех отраслях, где очень много наименований изделий или изделия одинакового наименования значительно отличаются друг от друга, производственную программу часто устанавливают в условных единицах. Например, консервной промышленности предлагают выработать 7 миллиардов условных банок консервов. Что это значит? Это значит, что все виды консервов приводятся к одному и в нем выражаются. За единицу принята: для варенья, джема, повидла и т. п.— масса продукции весом в 400 граммов, для всех других консервов условной считается банка емкостью в 353,4 кубических сантиметра. В тракторной промышленности счет идет на 15-сильные тракторы, хотя в действительности выпускаются более мощные.

При подсчете эффективности работы домен все виды чугуна приравниваются по определенным коэффициентам к передельному чугуну, например литейный чугун — 1,15, хромоникелевый — 1,5 и т. д. В химической промышленности соответствующие виды продукции приравниваются друг к другу исходя из процента содержания в них основного вещества. Например, все азотные удобрения пересчитываются на сульфат аммония с содержанием 20,5 процента азота.

Независимо от того, утверждается ли план в натуральных показателях или нет, задание по выпуску продукции устанавливается в рублях. Казалось бы, так должно получиться лучше

всего: все рубли одинаковые, сопоставимые, все товары оценены: план — в рублях, отчет — в рублях, сравнил, и все ясно. В действительности это далеко не так.

Мебельной фабрике поручено изготовить 100 тысяч стульев по 5 рублей за стул. Итого план — 500 тысяч рублей. А фабрика изготовила 50 тысяч стульев, но более дорогих — по 10 рублей за штуку. В денежной оценке план выполнен, а 50 тысяч стульев недодано потребителям. Такие случаи частенько встречались и в швейной промышленности; вместо того чтобы сделать 4 детских пальто по 10 рублей, шьют одно и к нему приделывают воротник ценой в 30 рублей. Быстро и... плохо.

«А что же здесь плохого? — может спросить читатель.— Если стул действительно стоит 10 рублей, а воротник — 30, то что же плохого в таких поступках?»

Плохо то, что нарушен ассортимент и многие потребители остались без товаров. Да и не всякому по карману дорогие вещи. Промышленность должна выпускать хорошие товары для людей с разным заработком: и для тех, кто хочет покупать стулья по 10 рублей, и для тех, кто — по 5.

В денежной оценке есть и другое неудобство. Ведь цены в СССР часто снижаются. Скажем, в 1964 году фотоаппарат стоил 90 рублей, а в 1966 году — 75 рублей. Предприятие в 1964 году выпустило 1000 фотоаппаратов, а в 1966 году — 1100, на 10 процентов больше. В рублях же получится: в 1964 году — 90 тысяч рублей и в 1966 году — 82,5 тысячи, на 8 процентов меньше... Чтобы такой ошибки не было, пользуются неизменными ценами, то есть при сравнении оставляют одни и те же цены без изменения в течение многих лет. Например, до 1949 года считали валовую продукцию в неизменных ценах 1926/27 года. Потом пришлось от них отказаться: и технология изменилась, и тысячи новых товаров появились, о которых в 1926/27 году никто и не мечтал. В настоящее время валовую продукцию определяют в неизменных ценах, действовавших на 1 июля 1955 года, а товарную продукцию — в текущих ценах каждого года.

Некоторые трудности вызывает и то обстоятельство, что на многие изделия цены устанавливаются не единые для всей страны, а поясные, то есть различные в разных районах. Скажем, на Украине тонна какой-либо продукции стоит 50 рублей, а на Дальнем Востоке — 60 рублей. Тогда выпуск продукции в денежном выражении может отличаться от действительного выполнения производственной программы.

Чтобы избежать неудобств, которые вызывает определение

производственной программы в оптовых ценах, в некоторых отраслях промышленности (прежде всего в швейной) задание по выпуску продукции выражают в так называемой нормативной стоимости обработки.

Что это такое? Если программу выразить в ценах, то появляется соблазн использовать более дорогой материал и таким путем перевыполнить план. Вот и делают вместо пяти пальто по 30 рублей одно за 150 рублей. Значит, надо от стоимости материалов освободиться, очиститься. В этом и состоит нормативный метод. Устанавливают, сколько на каждое изделие (летнее пальто, платье и т. д.) полагается заработной платы и других расходов, кроме стоимости материалов. Затем, исходя из норм выработки, устанавливают план.

Вот пример. Допустим, на швейной фабрике работает 500 человек. Каждый из них должен отработать в год 2350 часов. Тогда общий годовой фонд времени составит 1175 тысяч часов. На одно платье полагается затратить, скажем, 10 часов. Следовательно, за год необходимо изготовить 117 500 платьев. Предположим, что расходы на выпуск одного платья (кроме стоимости материалов) составляют 10 рублей. Тогда план выпуска продукции будет равен 1175 тысячам рублей.

При этой системе планирования меньше возможностей делить продукцию на «выгодные» и «невыгодные» изделия, меньше соблазн нарушать ассортимент. В таких отраслях, как обувная, швейная, трикотажная, кондитерская и др., где стоимость материалов очень различна, применение нормативного метода приносит известную пользу.

Каков же вывод из всего сказанного?

Продукция нашей промышленности очень многообразна, всю ее стричь под одну гребенку невозможно. Надо в каждой отрасли разработать такие приемы планирования и оценки, чтобы они правильно выражали работу предприятий и не допускали извращений. Но производство не для производства: продукция изготовляется для потребления. Поэтому сентябрьский (1965 года) Пленум ЦК КПСС признал необходимым основным показателем работы промышленных предприятий считать реализацию продукции, ее продажу потребителям. Об этом, как и о других нововведениях, принятых в 1965 году, речь пойдет в 18-м рассказе.

Для увеличения выпуска продукции в нашей стране Коммунистическая партия и Советское правительство принимают меры к быстрейшему вводу в строй новых перерабатывающих предприятий, к расширению посевных площадей и повышению

урожайности зерновых, хлопка, подсолнечника, свеклы и других технических культур, к увеличению поголовья скота. Во всех указанных областях одержаны большие успехи. И все же одними естественными, природными ресурсами нам не обойтись. На помощь промышленности приходит... сама промышленность. Десятки тысяч тонн синтетических (искусственных) материалов дополнят источники сырья и дадут возможность намного приблизить срок полного удовлетворения потребностей советских людей.

Уже в настоящее время искусственные материалы заменяют дерево, металл, шерсть, кожу, хлопок, каучук. В самолете-гиганте ТУ-104 из пластических масс и других синтетических материалов сделано 120 тысяч различных деталей. Шины, изготовленные из уретанового каучука, проходят сотни тысяч километров. Особенно широко войдут в быт синтетические изделия в ближайшие годы.

Продукция промышленности — самая главная и самая важная часть всего, что производится в нашей стране. Без нее не могут развиваться ни сельское хозяйство, ни транспорт. Школы и воинские части, больницы и кинотеатры, магазины и астрономические обсерватории не смогут функционировать, если промышленность не будет изготовлять для них продукцию. Поэтому таким почетом окружено в нашей стране звание промышленного рабочего.

Поход за экономию

Себестоимость.— Столбовая дорога.— Где чего больше? — С разных сторон.— Специфика.— Каждому расходу — точный адрес! — Нужна двойная работа.— Что такое изделие? — Сотни нитей.— Обезлички не будет! — Картотеки и формулы.— «Тебестоимость» или себестоимость? — Миллионы исследователей — миллионы борцов.— «Копилка» пятилетки

Среди трудовых дел, которыми советский народ встретил XXIII съезд Коммунистической партии, видное место занимал поход за экономию, начатый предприятиями Москвы и Ленинграда и распространившийся по всей стране.

Энергетики уменьшили расход угля на электростанциях, ремонтные рабочие повторно используют бывшие в

употреблении детали, на швейных фабриках меньше стало лоскута и обрезков — дела разные, а результат один: страна стала богаче. И этот результат можно выразить лишь в рублях — насколько дешевле стала продукция, насколько снизилась ее себестоимость.

Себестоимость? Что означает это слово?

Здесь спаялись два слова: «себе» и «стоимость», что стоит продукция самому себе, то есть во что она обошлась предприятию, которое изготовило эту продукцию. В предыдущих рассказах говорилось о том, как повысить производительность труда, почему нужно полностью использовать мощности машин, какое значение имеет экономия материалов. Теперь пришла пора собрать воедино отдельные стороны хозяйственной деятельности. И собираются они в центральном показателе работы предприятий— себестоимости продукции. Лишь этот показатель охватывает все стороны производственной деятельности цехов, отделов, подсобных производств.

Как же так? — может спросить внимательный читатель. В рассказе о материалах говорилось, что показатель оборачиваемости средств характеризует всю работу, а здесь то же самое говорится о себестоимости.

Верно, говорилось и о показателе оборачиваемости. И то и другое правильно. Оба эти показателя — сводные, оба они обобщают работу предприятия, но с разных сторон. Оборачиваемость сигнализирует о том, как быстро идут процессы снабжения, производства, сбыта и расчетов. Но она не показывает, сколько расходуется материалов и труда. Из показателя оборачиваемости мы можем узнать, что материалы от поставщика идут, допустим, 20 дней, что производственный цикл длится два с половиной месяца. Но мы не узнаем, сколько тратится материалов, заработной платы, топлива на изделие. Эти сведения собирают в себе данные о себестоимости продукции. Простоял ли без дела кран, пошла ли плавка в брак, внедрено ли дельное предложение новатора, уплачен ли штраф железной дороге, повысилась ли выработка станочников, испортилось ли сырье под дождем — все отражается в показателе себестоимости, повышает или понижает его.

Любопытно отметить, что на капиталистических предприятиях структура затрат на производство относится к числу самых засекреченных сведений. Та или иная фирма может показать цехи и склады, охотно рекламирует свою продукцию и размеры прибыли, но никогда не сообщает, из чего складыва-

ются затраты: цифры раскрыли бы все технические и коммерческие секреты.

Известно, что великий русский ученый Д. И. Менделеев раскрыл секрет производства бездымного пороха во Франции путем анализа отчетных данных о перевозках грузов в районе пороховых заводов: соотношение между отдельными видами материалов позволило гениальному химику составить формулу конечного продукта...

Однако роль себестоимости заключается не только в том, что она показывает уровень работы того или иного предприятия. От того, дорого ли обошлись изделия производителю, прямо и непосредственно зависят темпы строительства коммунизма в СССР. В самом деле, что значит — тонна угля обошлась шахте не в 6 рублей, а, скажем, в 9? Это значит, что на добычу угля ушло больше крепежного леса, взрывчатки, рабочей силы, инструментов. Но чем больше их ушло на каждую тонну угля, тем меньше добыто угля. Ведь народное хозяйство не может дать угольной промышленности беспредельное количество людей и материалов. Эта отрасль, как и любая другая, в каждом году получает строго определенные ресурсы. Чем меньше их тратится на каждую тонну угля (то есть чем ниже себестоимость угля), тем больше будет добыто угля. Сказанное относится к любой отрасли народного хозяйства.

Выходит, что темпы нашего движения к коммунизму во многом зависят от того, насколько экономно ведется хозяйство. Поэтому Коммунистическая партия уделяет снижению себестоимости продукции постоянное внимание. Снижение себестоимости — столбовая дорога развития народного хозяйства. Еще в 1926 году Центральный Комитет партии обратился с призывом к рабочему классу бороться за режим экономии. ЦК партии призывал «максимально сократить расходы на все то, что не абсолютно необходимо... сберегать каждую копейку и систематически накапливать средства для нужд нашей индустрии».

От кого зависит величина себестоимости продукции? В немалой мере от конструктора: будет ли машина компактной или громоздкой, удобной для изготовления, сколько и каких материалов на нее пойдет? В большой степени от технологов: как будет организована работа, высока ли будет производительность труда, много ли материалов пойдет в отходы? Но больше всего себестоимость зависит от рабочих, от людей, чьи руки управляют машинами, кроят материал, собирают, упаковывают и грузят продукцию. В масштабах гигантского

хозяйства СССР ежедневная экономия каждым рабочим 10—20 копеек в смену вырастает в миллиарды рублей накоплений. В 1964 году каждый процент снижения издержек производства в промышленности выражался колоссальной цифрой, превышающей 2 миллиарда рублей. К концу пятилетия она возрастет до 3 миллиардов рублей. Каждый процент снижения материальных затрат в промышленности увеличивает национальный доход более чем на полтора миллиарда рублей. Борьба за снижение себестоимости, за режим экономии приобретает в этих условиях особенно важное значение. Снижение себестоимости продукции и увеличение рентабельности производства является основным источником повышения материального уровня жизни народа в текущей пятилетке. Поэтому партийные организации втягивают в борьбу за экономию широкие круги рабочих и служащих. Пятилетний (1966—1970 годы) план предусматривает, в частности, снижение удельного расхода проката черных металлов в машиностроении и металлообработке на 20—25 процентов, нормы расхода топлива в промышленности — на 8—10 процентов. Только в 1970 году по сравнению с нормами расхода в 1965 году должно быть сэкономлено более 8 миллионов тонн проката, что равно годовой производительности Магнитогорского комбината, 85 миллионов тонн условного топлива, 40—50 миллиардов киловатт-часов электроэнергии и т. д.

Чтобы осмысленно добиваться снижения себестоимости, необходимо представлять себе, из чего она складывается. Следует знать, как говорят экономисты, структуру себестоимости продукции.

Конечно, в любой отрасли расходы на производство в конце концов состоят из затрат человеческого труда, использования машин и других орудий труда и материалов. Но соотношение этих трех элементов в продукции очень сильно колеблется. Чтобы знать «направление главного удара», ведущее звено, необходимо разделить всю промышленность на несколько групп.

Угольная промышленность, горнорудная, торфяная, лесозаготовительная относятся к трудоемким отраслям: из каждого рубля производственных затрат заработная плата составляет не менее 40—55 копеек. Естественно, что здесь приходится искать резервы экономии прежде всего в механизации труда, ликвидации тяжелых ручных работ.

В таких отраслях, как нефтяная промышленность (добыча) и энергетическая, очень велика доля амортизации: свыше

48 процентов в первой и 22 процента — во второй. Значит, главное внимание надо обратить на интенсивное использование оборудования.

К третьей группе относятся отрасли энергоемкие (цветная металлургия, выработка синтетического каучука, цементные и кирпичные заводы и др.). Для данной группы очень важны борьба с пережогом топлива, потерями энергии в сети, полное использование отходящего тепла.

В легкой и пищевой промышленности себестоимость продукции на 80—90 процентов состоит из затрат сырья и основных материалов; эти отрасли материалоемкие. Не случайно движение за экономию сырья возникло на обувных фабриках!

Но бывает и так, что затраты примерно одинаково распределяются между двумя-тремя элементами. К примеру, в черной металлургии заработная плата составляет 18 процентов, топливо и электроэнергия — 13, материалы — 57 процентов. В машиностроении на материалы приходится более половины всех затрат, а заработная плата составляет около трети. В таких случаях надо одновременно держать в поле зрения каждый из источников экономии.

Однако ограничиться одной этой классификацией нельзя. Ее необходимо углубить. Допустим, что себестоимость банки рыбных консервов составляет 60 копеек, в том числе на рыбу и другие материалы приходится 50 копеек, на заработную плату производственных рабочих — 5 копеек и на все остальные расходы — 5 копеек. К каждому из этих трех видов расходов мы отнесемся по-разному: если вместо 1 тысячи банок консервов выпустить 2 тысячи, то очевидно, что рыбы и других материалов, а также заработной платы пойдет в 2 раза больше. Но двух директоров или главных бухгалтеров не потребуется, электроэнергии для заводоуправления тоже вряд ли нужно больше. Значит, есть расходы, которые возрастают пропорционально объему производства, и есть расходы, которые не возрастают вовсе или увеличиваются в меньшей мере, чем выпуск продукции.

Какой же из этого следует вывод? При увеличении программы выпуска продукции затраты должны возрасти в меньшей степени, то есть если на выпуск 10 миллионов метров ткани было затрачено 35 миллионов рублей, то на производство 20 миллионов метров не должно уйти 70 миллионов рублей.

Или рассмотрим такой случай. Фабрика должна по плану снизить себестоимость одного костюма на 1,4 рубля, а фактически снизила на 1,6 рубля, но в том числе на 0,9 рубля из-за того, что подешевела подкладочная ткань. Хвалить швейников или ругать? Придется ругать. Ведь экономия на подкладке не является их заслугой, она получилась из-за снижения цен, то есть по причине, не зависящей от рабочих и служащих данной фабрики. Сами же они сэкономили лишь 0,7 рубля (1,6—0,9), а не 1,4, как было запланировано. Значит, бывают расходы, зависящие и не зависящие от предприятий. При анализе работы нельзя забывать об этом обстоятельстве. Конечно, может быть и обратное: по решению правительства могут повышаться ставки заработной платы или нормы амортизационных отчислений, вводиться дополнительные технологические операции для улучшения качества. Тогда себестоимость может и возрасти, но не по вине работников предприятий.

Затраты, кроме того, делят на производительные и непроизводительные. К последним относятся штрафы, убытки от порчи, хищения, брака [1] и т. д. Выявив, что такие расходы были в прошлом, необходимо принять меры к полному их искоренению.

Наконец, очень важным является подразделение расходов на прямые и косвенные. Тут в основу деления кладется порядок планирования. Прямыми расходами называются затраты, которые нормируют непосредственно на единицу продукции: например, отпускают 3 метра ткани на одно платье. К прямым расходам относятся затраты на сырье и основные материалы, технологическое топливо, заработная плата производственных рабочих и др. А такие расходы, как ремонт оборудования, содержание цехов и заводоуправления и другие, невозможно прямо нормировать на каждое изделие; их приходится суммировать и распределять условно, пользуясь определенными признаками. Иначе говоря, они включаются в себестоимость не прямо, а косвенно. Их и называют косвенными, а иногда еще и накладными расходами, так как их добавляют к прямым, накладывают на прямые.

Для чего нужно знать о делении затрат на прямые и косвенные? Дело в том, что косвенные затраты обычно контролируются меньше, здесь чаще проявляется бесхозяйственность. Поэтому надо стремиться к тому, чтобы сократить число косвен-

[1] В некоторых отраслях (литейное производство, консервная и стекольная промышленность), в которых сейчас еще не удалось полностью изжить брак, он планируется в известном размере.

ных расходов и переводить их в прямые. Например, если разработать нормы расхода вспомогательных материалов, то во многих отраслях они перейдут в группу прямых расходов, и экономия усилится. То же самое может произойти и с заработной платой вспомогательных рабочих, с износом инструментов и т. д.

Кроме того, очень важно правильно распределять косвенные расходы между отдельными видами изготовляемой продукции. Например, расходы по содержанию цеха составили 1,3 миллиона рублей в год; цех выпускает четыре типа станков. Сколько отнести на каждый станок? Если допустить ошибку, исказится себестоимость, народное хозяйство может потерпеть ущерб.

Чаще всего косвенные расходы распределяют соответственно производственной заработной плате. Допустим, что фонд заработной платы в цехе составляет 6,5 миллиона рублей, а расходы по содержанию цеха — 1,3 миллиона рублей. Тогда на рубль заработной платы придется 20 копеек косвенных расходов. Берем производственную заработную плату по отдельным видам изделий и к ней добавляем 20 процентов косвенных расходов.

Однако не всюду такой порядок правилен. Взять расходы по уходу за оборудованием. Они относятся к косвенным, но их правильнее распределять не соответственно заработной плате, а по количеству машино-часов, затраченных на каждый вид изделия. Ведь износ оборудования больше зависит от длительности обработки, чем от заработной платы. На каждом предприятии необходимо тщательно продумать, как наиболее правильно распределять косвенные расходы.

Что-то много всяких расходов, может сказать читатель. И зависящие от предприятий, и не зависящие от них, и косвенные, и пропорциональные. К чему такое дробное деление?

Расходов не так много — 6—7 видов (элементов): заработная плата, материалы, топливо и электроэнергия, износ инструментов и инвентаря, амортизация и так называемые «прочие денежные расходы», о которых будет рассказано ниже. Но рассматриваются они под разным углом, с разных сторон, для того, чтобы извлечь все имеющиеся ресурсы. Действительно, заработная плата производственных рабочих — расход прямой, пропорциональный, производительный, от предприятия зависящий. А цена на материалы по всем признакам совпадает с заработной платой, но от предприятия не зависит. Если бы такого дополнительного признака не выделить, анализ был бы беднее, уже.

Несколько слов «о прочих денежных расходах». В данную группу входит около трех десятков различных затрат, не очень крупных, но важных. Это, во-первых, оплата наемного транспорта и связи (почтовые и телеграфные расходы, плата за телефон); во-вторых, расходы по рационализаторству и рабочему изобретательству; в-третьих, то, что мы называем непроизводительными расходами: штрафы, пени и др.

Чтобы «выжать» из структуры себестоимости все, что в ней содержится, полезно сопоставлять данные по различным однородным предприятиям. В современных условиях, когда почти все предприятия одной отрасли находятся в едином подчинении, получить необходимые материалы не составляет труда. Сопоставлять следует экономически правильно, то есть брать предприятия, находящиеся примерно в одинаковых условиях. Мало толку сравнивать крупное механизированное доменное производство с находящимся вдалеке от железной дороги предприятием древесной металлургии, построенным, возможно, полтора века назад.

Что можно узнать путем сопоставления? Вот данные, полученные на двух кирпичных заводах. На втором из них удельный вес косвенных расходов в 2 раза выше, чем на первом. Причина? Завод работает лишь в летний сезон. Вывод? Перевод на круглогодовую работу. Это даст значительную экономию. Или возьмем три металлообрабатывающих завода. На одном из них расходы по содержанию заводоуправления составляют 15 процентов всей себестоимости, на втором — 13, на третьем — около 10 процентов. Причина? Первый изготовляет продукцию в индивидуальном порядке, второй — в серийном, третий — в массовом. Вывод? Укрупнять партии, переходить на крупные серии, внедрять поток.

Что же нового в этих выводах? Стоило ли огород городить, чтобы узнать о том, что поточное производство выгоднее индивидуального, а круглогодовое — сезонного?

Конечно, выводы эти не очень новые. Но одно дело — знать о них «вообще», а другое дело — показать конкретно, где скрыты возможности экономии. Сила пропаганды возрастает во сто крат, если она наглядна, ощутима. Кроме того, анализ показывает, сколько можно сэкономить, позволяет взять на себя определенные обязательства, мобилизует.

И еще одно: анализ позволяет предвидеть, какие изменения должны произойти в результате проведения тех или иных организационно-технических усовершенствований. И если ожидаемого результата нет, мы получаем сигнал о каком-то про-

рыве. Вот любопытный факт. На многих железнодорожных станциях несколько лет назад были установлены автоматические стрелки. Расходы должны были окупить себя за счет сокращения числа стрелочников. Однако анализ себестоимости показал, что доля заработной платы не снижается. В чем дело? Оказалось, что некоторые начальники станций не верили в надежность автоматики и оставили стрелочников на работе... Иной раз технические новшества кажутся удачными, но «сухие» цифры затрат протестуют — нет экономии. Значит, необходимо дальнейшее совершенствование.

«Сопоставлять нужно предприятия однородные и находящиеся в одинаковых условиях»,— было сказано ранее. Но здесь нужно иметь чувство меры. Ведь абсолютно одинаковых условий не бывает. На особенности любят ссылаться отсталые работники. Укажут им на то, что у соседей лучше поставлено дело, а они в ответ: «Как можно сравнивать? У нас специфика...»

Конечно, каждое предприятие имеет свои особенности, и пренебрегать ими не следует. Специфику необходимо учитывать, но нельзя за нее прятаться. Чаще всего за разговорами о специфике скрывается нежелание перенимать передовой опыт, ломать привычную старинку.

Мы также говорили, что сравнивать надо предприятия одной отрасли, что нельзя, к примеру, сравнивать цементный завод с мясокомбинатом. Тут необходимо уточнение. Нельзя говорить: «На цементном заводе доля заработной платы в себестоимости равна 19 процентам, а на мясокомбинате — 2,9 процента, значит, мясокомбинат работает экономнее». Такой вывод был бы нелепым, так как перед нами совершенно разные отрасли, каждая со своим технологическим процессом и с особыми принципами установления цен на сырье и материалы. Но если просто сравнивать нельзя, то изучать опыт друг друга можно и нужно. Машиностроительные заводы часто применяют у себя принципы автоматизации, разработанные в кондитерских, меховых, швейных и обувных фабриках. Известен случай, когда одна типография позаимствовала опыт контроля качества продукции, применявшийся на подшипниковом заводе. Партийные и профсоюзные организации в городах должны создать возможности для взаимного обмена техническими новинками, лучше использовать эти возможности.

Так как себестоимость продукции имеет исключительно важное значение, большое внимание уделяется ее правильному планированию. Все затраты, необходимые для того, чтобы

выполнить утвержденную производственную программу, собираются в смету затрат на производство. Из каких элементов она состоит и какова доля каждого элемента, видно из следующей таблицы.

Структура затрат на производство промышленной продукции в 1964 году

(в процентах к итогу)

	Всего по промышленности
Сырье и основные материалы . . .	63,6
Вспомогательные материалы . . .	4,6
Топливо	3,2
Энергия	2
Амортизация	4,9
Заработная плата и отчисления на социальное страхование	18,4
Прочие затраты	3,3
Итого	100,0

Когда предприятие составляет план по себестоимости, оно определяет, на сколько процентов должна подешеветь продукция и какая от этого для народного хозяйства получится экономия.

Как же установить процент снижения себестоимости? Этой работой заняты плановый отдел предприятия вместе с плановиками цехов. Они выражают в цифрах все мероприятия, намечаемые коллективом для повышения производительности труда, лучшего использования оборудования и материалов. Допустим, что в результате пришли к выводу, что доля заработной платы уменьшится на 8 процентов, амортизации — на 10, материалов — на 7, топлива и электроэнергии — на 5 и прочих затрат — на 10 процентов. Применим эти показатели к цифрам помещенной выше таблицы и посмотрим, насколько снизится себестоимость.

Заработная плата с начислениями составляет в таблице 18,4 процента. Принимаем эту величину за 100. Так как доля заработной платы в планируемом году уменьшится на 8 процентов, то 18,4 превратятся в $16{,}9\left(\frac{18{,}4 \times 92}{100}\right)$. Амортизационные отчисления подобным же образом составят не 3,3, а 3,1 про-

цента $\left(\frac{3{,}3 \times 90}{100}\right)$, основные и вспомогательные материалы не 68,2, а 63,4 и т. д. В итоге получится не 100, а 91,3. Значит, задание по снижению себестоимости составляет: 100—91,3 = 8,7 процента. Эту цифру предприятие и записывает в план.

Итак, допустим, что себестоимость продукции нужно снизить на 8,7 процента. Какая от этого получится экономия? Если предприятию установили план по выпуску определенной продукции в 14,2 миллиона рублей (по себестоимости текущего года), то оно имеет право израсходовать в предстоящем году не более 91,3 процента от этой суммы (100—8,7), то есть 12,9 миллиона рублей. Экономия равна 1,3 миллиона рублей. Когда продукция будет продана, экономия превратится в прибыль. Бывает так, что не вся продукция реализуется в том году, в котором она произведена,— часть переходит на следующий год. Тогда прибыль в данном году будет меньше, чем экономия. Если, скажем, будет продано лишь 94 процента продукции, реализуемая экономия составит 94 процента от 1,3 миллиона рублей, то есть 1,2 миллиона рублей, а 0,1 миллиона рублей перейдут на следующий год.

Итак, фабрика разработала программу — затратить на выполнение производственной программы не более 12,9 миллиона рублей, дать по сравнению с прошлым годом не менее 1,3 миллиона рублей экономии. Как организовать экономический контроль за ходом выполнения этого задания? Здесь придется рассказать об очень интересной и сложной работе, выполняемой плановиками,— о калькуляции себестоимости отдельных изделий.

Калькулировать — значит считать. Калькуляция — это определение себестоимости отдельных изделий. Проводится она не так, как планирование себестоимости для предприятия в целом. И вот почему. Когда составляют и утверждают смету затрат, устанавливают объем расходов по отдельным элементам себестоимости. Например, устанавливают фонд заработной платы в 1950 тысяч рублей. Кому и где будет выплачена указанная сумма? Производственным рабочим в цехах, служащим в отделах, грузчикам в складах, ремонтным рабочим из отдела главного механика и т. д. Иначе говоря, эти расходы распылены по всем участкам, и иначе быть не может: люди работают везде. То же самое происходит с любым другим элементом себестоимости. Возьмем амортизационные отчисления: снашиваются станки в цехах, автомобили, здания цехов, складов, заводоуправления. Электроэнергия тратится и

на движение машин, и на освещение кабинетов в бухгалтерии, заводского двора, складов.

Что же получается? В целом за все затраты отвечает предприятие, но внутри предприятия расходы обезличены, проконтролировать их невозможно, следовательно, нельзя быть уверенным в том, что задание будет выполнено. Отсюда задача — распределить расходы по цехам и отделам, а внутри цехов — по участкам, бригадам, довести план до каждого рабочего; развернуть социалистическое соревнование за экономию; видеть, как кто тратит, сколько экономит.

Каким же образом ликвидировать обезличку в расходах? Распределить элементы сметы затрат между отдельными исполнителями и с них требовать соблюдения плана. Скажем, речь идет о начальнике цеха № 1. За что с него надо спрашивать? За фонд заработной платы, приходящийся на его цех, за начисление амортизации по зданию этого цеха и стоящему там оборудованию, за ремонт этого оборудования и т. д. Как же распределить смету затрат по цехам и отделам? С прямыми затратами затруднений нет: если на одну деталь полагается материалов на 9 рублей и заработной платы производственных рабочих — 3 рубля, а деталей цех № 1 должен сделать 10 тысяч штук, то мы сложим 9 и 3 и помножим на 10 000. Сложнее с косвенными расходами (содержание цеха, ремонт оборудования, амортизация). Как уже говорилось, непосредственно на каждое изделие их нормировать нельзя! Надо сперва установить их общую сумму, а потом ее распределить на каждое изделие.

Для этой цели составляют смету цеховых расходов — тех затрат, без которых цех работать не может. В различных отраслях сметы составляют по-разному, но чаще всего цеховые расходы делят на две большие подгруппы:

1. Расходы, связанные с работой оборудования.
2. Общецеховые расходы.

В первую подгруппу входят стоимость износа инструментов (она должна быть возмещена из выручки после продажи продукции), материалы и заработная плата, потраченные при уходе за оборудованием, текущий ремонт оборудования, содержание цехового транспорта, амортизация оборудования и транспорта и некоторые более мелкие расходы. Во вторую подгруппу включают содержание цеховых служащих и инженерно-технических работников, содержание, текущий ремонт и амортизацию здания цеха, расходы по охране труда, рационализации и изобретательству и др.

Какие цеховые расходы нужно произвести, чтобы цех мог работать? Начальник цеха и другие служащие должны получать заработную плату. Поэтому сперва составляют *штатное расписание* цеха, то есть перечень всей администрации и служащих с указанием их окладов. Затем в смету вписывают все остальные расходы. Их потребность подсчитывается по-разному. Количество смазочных материалов зависит от числа станков в цехе и нормы расхода масел на один станок в год. Стоимость спецодежды определяется количеством рабочих (по профессиям и нормой на одного рабочего). Сумма амортизации зависит от стоимости основных фондов, количества смен в сутки и коэффициента загрузки оборудования. Расходы группируются таким образом, чтобы за каждым из них было видно, кто ответствен за экономию: при ремонте — механики, при перевозках, скажем, заместитель начальника цеха и т. д. При составлении смет необходимо стремиться к максимально возможной экономии, особенно в отношении управленческого аппарата. Укрупнение участков и цехов, переход к бесцеховой структуре (где это возможно), механизация конторского труда и много других путей приводят к сокращению цеховых расходов.

Но вот сметы цеховых расходов составлены. Допустим, по цеху № 1 она составляет 300 тысяч рублей, по цеху № 2 — 500 тысяч рублей, а по всем цехам — 2,1 миллиона рублей. Добавим к ней прямые затраты по выпуску продукции, пусть 10,4 миллиона рублей. Сумма в 12,5 миллиона рублей образует *цеховую* себестоимость продукции. Достаточно ли этого, чтобы предприятие работало? Нет, здесь нет еще многих расходов, касающихся предприятия в целом. Их называют *общезаводскими*: заработная плата работников заводоуправления, содержание, текущий ремонт и амортизация общезаводского транспорта, зданий и сооружений, канцелярские расходы и т. д. На общезаводские расходы также составляют смету, исходя из штатов, окладов, норм на отопление, освещение и т. п. Допустим, что общезаводские расходы равны 0,4 миллиона рублей. Тогда *фабрично-заводская* себестоимость составит 12,9 миллиона рублей (12,5 + 0,4), то есть как раз ту сумму, которая была утверждена по смете затрат на производство.

Мы точно уложились в утвержденную смету и теперь знаем, как конкретно распределяются расходы между цехами и отделами, знаем, с кого и за что спросить. Теперь расходы сгруппированы в так называемой *калькуляционной смете* следующим образом (в миллионах рублей):

1. Прямые	10,4
2. Косвенные	2,5
В том числе:	
а) цеховые	2,1
б) общезаводские	0,4
Итого . . .	12,9

Но тут может возникнуть такой вопрос: зачем делать двойную работу — сперва составлять смету затрат, затем калькуляционную смету? Нельзя ли обойтись одной калькуляционной сметой?

Оказывается, нельзя. Дело в том, что в статьях цеховых и общезаводских расходов собраны вместе самые различные экономические элементы, это комплексные (сборные) статьи. Возьмем, например, расходы на текущий ремонт оборудования: здесь и расход материалов, и электроэнергии, и заработная плата, и износ инструмента. В прямых расходах выделена заработная плата лишь производственных рабочих, а каков в целом фонд заработной платы по фабрике? Неизвестно. Амортизационные отчисления также растворились в общих суммах цеховых и заводских расходов. При нормировании запасов необходимо знать весь расход материалов, а в прямых затратах не отражено потребление материалов на текущий ремонт зданий и оборудования. Поэтому приходится расходы планировать двояко: по экономическим элементам сметы затрат и по статьям калькуляционной сметы. Это не бюрократическое излишество, а экономическая необходимость.

Установив при помощи калькуляции конкретных ответственных лиц за каждый расход, мы создаем основу для экономического контроля за себестоимостью. Но дело еще не доведено до конца. Необходимо установить себестоимость каждого изделия — тогда контроль будет предельно конкретным. Кроме того, не зная, во что обошлось изделие, нельзя установить цену, по которой оно будет продаваться.

Но что такое изделие, что такое единица продукции? Ответить на такой вопрос не просто. Там, где продукция однородная (например, на сахарных заводах, электростанциях, торфоразработках), калькуляционная единица — это единица продукции: центнер сахару, киловатт-час, тонна торфа. Но на «Трехгорной мануфактуре» насчитывается до 4 тысяч артикулов тканей, на иных химических комбинатах одновременно выпускается

2—2,5 тысячи наименований изделий, на многих заводах, изготовляющих посуду, имеется более тысячи разновидностей продукции. Неужели на каждую составлять калькуляцию? Там, где возможно, создают укрупненные калькуляционные единицы, например условный ящик стекла в стекольной промышленности, условный комплект деталей в машиностроении, отливку определенного веса в литейном производстве и т. д. Часто такие калькуляции приходится делать для различных сортов одной и той же продукции: на чугун передельный мартеновский, передельный бессемеровский и т. д. Тогда мы имеем дело с сортовой калькуляцией. В некоторых отраслях процесс производства очень четко делится на последовательные этапы, фазы и бывает необходимо планировать затраты по каждой фазе. В угольной промышленности, к примеру, калькулируют отдельно очистную выемку, подземную откатку, подъем и т. д. В прядильном хлопчатобумажном производстве калькулируют 10 переделов: сортировочно-трепальный, кардочесальный и др. Следовательно, здесь производится пофазная (передельная) калькуляция.

Какой бы метод ни применялся, по своему назначению калькуляции подразделяются на плановые, отчетные и хозрасчетные.

Плановые, как это видно из их названия, составляются наперед, на предстоящий год, квартал, заказ и т. д. Их бывает сотни, а то и тысячи. На многих крупных предприятиях имеются специальные калькуляционные отделы. Они составляют калькуляцию и проект цены на каждое новое изделие.

Составляя плановые калькуляции, исходят из принятых в плане норм прямых и косвенных затрат и из существующих цен, ставок заработной платы и транспортных тарифов. Плановая калькуляция указывает предприятию задачу. Как была выполнена задача, видно из отчетной калькуляции, составляемой бухгалтерами; при этом исходят из фактических затрат. Сопоставление плановой и отчетной калькуляций позволяет всесторонне судить почти о всей работе предприятия. Здесь нам пригодится деление расходов на зависящие и независящие, прямые и косвенные. В производстве могли затратить больше материала, чем полагалось, но более дешевого; меньше — но более дорогого; меньше заработной платы, но больше электроэнергии и т. д. и т. п.— сотни самых различных обстоятельств выясняются из сопоставления плановой и отчетной калькуляций. А это помогает найти пути к дополнительной экономии.

Большой интерес представляют и хозрасчетные калькуляции. Их назначение — оградить работу каждого отдельного цеха от других и показать качество его работы. Так, цех № 1 мог перерасходовать материал, и заготовка, перешедшая в цех № 2, фактически оказалась дороже, чем по плану. Цеху № 2 нет дела до этого. В его калькуляцию заготовка войдет по плановой цене, а вот расходы самого цеха № 2 будут записаны в фактической сумме. Если, допустим, цех № 1 перерасходовал 30 рублей, а цех № 2 сэкономил 10 рублей, то фактически деталь на 20 рублей дороже, чем по плану. И фактическая калькуляция это покажет. А хозрасчетные калькуляции разъяснят, что один цех перерасходовал 30, другой сэкономил 10 рублей. Обезлички и уравниловки не будет.

Но вопрос о себестоимости продукции имеет еще одну сторону, которая сперва кажется даже неожиданной.

В 1965 году вышла книга под названием «Для всех и для себя». Написал ее знаменитый авиаконструктор Герой Социалистического Труда О. К. Антонов. И в этой книге он употребил новый термин — «тебестоимость», то есть не то, что стоит изделие производителю, а что оно даст потребителю.

И вот что оказывается.

Если завод, изготовляющий приборы или моторы, применит более дорогой металл, то для него себестоимость продукции увеличится, и это будет выглядеть как плохой показатель. Но потребители моторов и приборов — воздушный флот (в данном примере) в результате перевезут больше пассажиров и грузов. Они получат дополнительную прибыль, которая в 10—20 раз превышает дополнительные издержки на производство.

Значит?

Значит, считать надо не только в масштабе производства, но и в масштабе потребления. У нас, при социализме, хозяйство обобществленное, выгода общая. Зачем же ее искусственно разгораживать? Нам нужна конечная, действительная экономия, а не формальные цифры. Что толку от снижения себестоимости на 100 рублей, если потребитель от такой «экономии» теряет тысячу? Приходится считать, следовательно, и «тебестоимость».

Вот, оказывается, какая многообразная и сложная работа ведется в отделах заводоуправления. Как на ленте самопишущего авиационного прибора отражается каждое колебание самолета, каждый его подъем и спуск, так и в карточки и книги плановиков и бухгалтеров записывается каждый успех и промах. Анализ этих записей ничуть не менее интересен, чем разгадка

тайн физики и химии, хотя внешне скромные конторские карточки нисколько не похожи на сложные приборы, схемы и формулы.

Но только ли специалисты-экономисты ведут этот анализ? Конечно, нет. Им занимаются сотни, тысячи, миллионы исследователей. Это передовики производства, ведущие личные счета экономии, борющиеся за снижение себестоимости продукции и тем самым за увеличение богатства нашей Родины.

Что же такое личный счет экономии? В разных отраслях форма его различна, но сущность одна. Рабочий (а там, где работают побригадно, бригада) ведет запись полученных материалов, заработной платы, части инструментов и электроэнергии, даже расходов на ремонт (там, где они значительны). В конце месяца подсчитывается, сколько по норме следовало затратить на произведенную продукцию. Сопоставление плановых и фактических затрат выявляет не только результат— перерасход или экономию,— но и причины успехов и потерь. Запись в личном счете ежедневно ведут профсоюзные или комсомольские групповые организаторы. Рабочая смена заканчивается осмысленно — видно, как поработал человек. Личный счет приучает к точности, культуре производства. Он является незаменимой школой экономии.

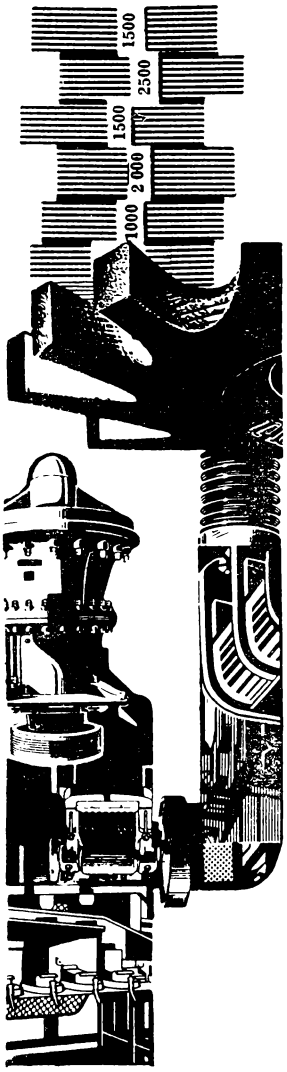
Личных счетов экономии — миллионы, а должно быть десятки миллионов. Каждый рабочий, каждая работница, каждый инженер, техник и служащий могут и должны брать на себя обязательства по экономии и выполнять их с честью. Для этого они должны знать, какое значение имеет снижение себестоимости и как его достичь. Беседы и лекции, плакаты и кинофильмы, книги и брошюры, телевидение и радио должны помочь миллионам трудящихся СССР занять свое место в строю борцов за экономию.

Помимо своего хозяйственного значения, она играет незаменимую роль в воспитании коммунистической бережливости, социалистического отношения к народному достоянию, патриотизма, коммунистического отношения к труду.

Призыв к активной борьбе за выполнение и перевыполнение пятилетнего плана, с которым XXIII съезд Коммунистической партии Советского Союза обратился ко всем трудящимся нашей великой Родины, вызвал огромный подъем трудового энтузиазма. По всей стране идет великий счет возможностей и резервов. Миллионы людей встают на трудовую вахту пятилетки.

Поход за экономию продолжается.

РАССКАЗ ДВЕНАДЦАТЫЙ



Что такое прибыль?

Письмо в газету.— Тайна происхождения прибыли.— Самый страшный снаряд.— Можно ли все брать себе? — Ошибки тов. Л.— Ошибки в учебниках.— Прибыль тем, кто ее создает

Несколько лет тому назад в газете «Труд» было опубликовано следующее письмо:

«Уважаемая редакция!

У нас на электростанции города Александрия Кировоградской области состоялось общее собрание рабочих, на котором директор сообщил, что коллектив получил 3 миллиона 756 тысяч рублей прибыли. И вот у меня возник

вопрос. По учению Карла Маркса, машина, вол, лошадь, корова не дают прибыли, а дают ее одни лишь рабочие руки. Так это было при капиталистическом способе производства, где существовала прибавочная стоимость. Сейчас у нас нет эксплуатации человека человеком, а потому и нет закона прибавочной стоимости. Можно ли вообще говорить, что у нас есть прибыль? Может быть, это социалистическое накопление? Что такое прибыль и откуда она берется?

После того как я задал этот вопрос на собрании, некоторые товарищи стали надо мною подшучивать: старый кадровый рабочий, а таких простых вещей не понимаешь!

К. Казаков».

Вопрос, поставленный в письме, совсем не прост. Прав К. Казаков, противопоставляя нашу экономику капиталистической. Иначе не понять, что такое прибыль. Поэтому мы тоже начнем со сравнения с капитализмом.

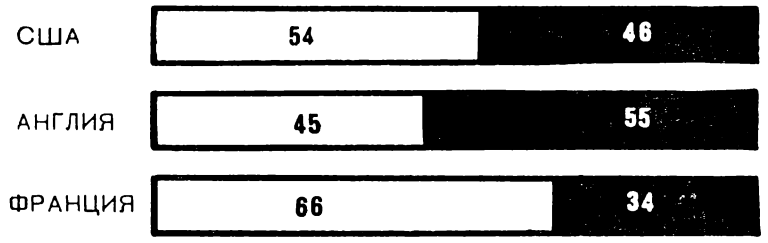
Все мы знаем, что погоня за монопольно высокой прибылью составляет цель организации производства в буржуазных странах. Когда фабрикант или заводчик задумывает строить новое предприятие, ему и в голову не приходит спросить себя: а нужно ли оно народу? Он думает о другом — какую прибыль принесет ему это предприятие.

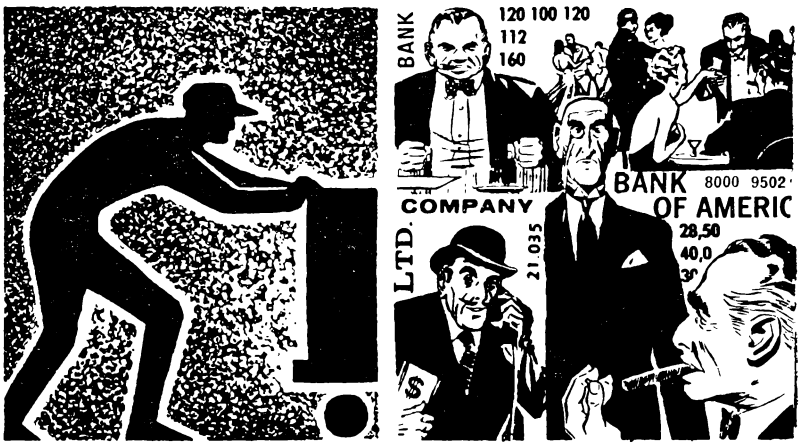
В первом томе «Капитала» Маркс приводит слова одного английского экономиста, написанные почти 100 лет назад: «Обеспечьте 10 процентов (прибыли.— *А. Б.*), и капитал согласен на всякое применение; при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает ногами все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы. Если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому и другому. Доказательство: контрабанда и торговля рабами».

В настоящее время, 100 лет спустя после того, как были написаны эти слова, мы можем сказать, что звериный облик капитализма стал еще омерзительнее. Целые народы и государства приносятся в жертву прибылям монополий. Чтобы не допустить уменьшения доходов фруктовой компании, был совершен переворот в Гватемале и разгромлены все свободолюбивые организации в этой стране. Бомбы, сброшенные на Порт-Саид, должны были оставить в неприкосновенности барыши владельцев Суэцкого канала. Из-за ненасытной алчности монополий возникли

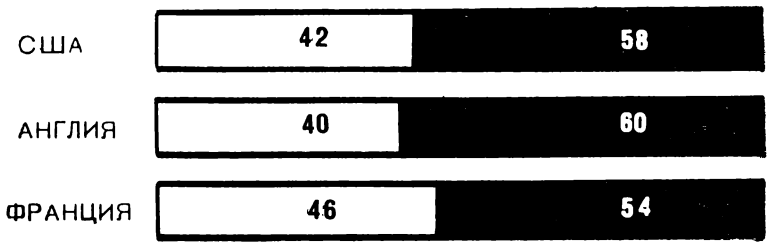
ДОЛЯ ТРУДЯЩИХСЯ И КАПИТАЛИСТОВ
В НАЦИОНАЛЬНОМ ДОХОДЕ
(в процентах ко всему национальному доходу)

ДО ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ





ПОСЛЕ ВОЙНЫ



первые две мировые войны. Продолжается «холодная война», рвутся бомбы во Вьетнаме, льется кровь в Конго и в Анголе.

В нашей стране все предприятия принадлежат народу, а оказывается, они тоже приносят прибыль. Более того, она увеличивается из года в год, и Коммунистическая партия призывает работников всех отраслей хозяйства бороться за дальнейший рост прибыльности наших фабрик и заводов, шахт и строек, совхозов и транспортных организаций. В Директивах по пятилетнему плану сказано, что за пятилетие прибыль в промышленности должна удвоиться. Поэтому часто можно слышать вопрос, поставленный в письме Каллистрата Дементьевича Казакова. Это законный вопрос. Чтобы на него ответить, надо сперва выяснить, откуда берется прибыль при капитализме, приоткрыть тайну ее происхождения, а затем уже перейти к народному хозяйству СССР.

Мы не случайно употребили слово «тайна». Капиталисты действительно стараются всячески скрыть, откуда берется прибыль на их предприятиях. Сотни и тысячи буржуазных профессоров, журналистов, проповедников «работают» над тем, чтобы затуманить этот вопрос, не дать правде дойти до сознания рабочих.

Почему они так поступают? Потому, что рабочие, узнав эту правду, еще сильнее будут бороться против капиталистов.

Буржуазная «наука» так объясняет происхождение прибыли. Капиталисты, говорит эта «наука», тратят свои средства, покупают здания и машины, сырье, топливо и инструменты и нанимают рабочих. Рабочие перерабатывают при помощи машин и инструментов сырье и материалы и изготовляют продукцию. Хозяева предприятий продают эту продукцию дороже, чем она им обошлась. Вот эта разница между затратами и выручкой и является прибылью. Чем крупнее предприятие, чем лучше оно технически оснащено, тем больше получается прибыль. Значит, прибыль создают машины. Что касается рабочих, то они получают за свой труд заработную плату и должны быть благодарны предпринимателям за то, что те им дают работу. В буржуазной статистике фабриканты и заводчики так и именуются — «работодатели». Вроде как благодетели.

Мы изложили буржуазную теорию о происхождении прибыли простыми словами. В действительности она заполнена различными «учеными» терминами, наукообразным туманом, чтобы в ней труднее было разобраться. Но рабочий класс в капиталистических государствах все яснее начинает понимать вздорность буржуазной теории происхождения прибыли, и это

больше всего волнует капиталистов и всех их прислужников — неважно, носят ли они профессорские сюртуки, поповские рясы или пиджаки правых профсоюзных чиновников.

Откуда же в действительности берется прибыль при капитализме? Эту тайну открыл Карл Маркс. Всю свою жизнь, огромный талант и беспримерную трудоспособность он затратил на изучение законов развития человеческого общества, и в частности капиталистического общества. Он открыл законы, по которым развивается капитализм, доказал, что его жизнь недолга, что могильщиком капитализма будет пролетариат. Маркс дал рабочему классу оружие для свержения капитализма и вместе со своим другом и сподвижником Фридрихом Энгельсом боролся за создание партий рабочего класса во всех странах.

Маркс доказал, что при капитализме рабочие вынуждены продавать предпринимателям свою рабочую силу, свои рабочие руки, потому что, кроме этих мозолистых рук, у рабочих ничего нет. Рабочая сила является товаром, она продается и покупается, как и всякий другой товар. Стоимость этого товара равна стоимости тех предметов, которые нужны рабочему, чтобы прожить: еды, одежды и обуви, платы за квартиру и т. д.

Допустим, говорит Маркс, что покупка рабочей силы производится честно, то есть что капиталист действительно дает рабочему столько, сколько нужно, чтобы прожить. Будет ли при этом прибыль? Будет, отвечает Маркс, потому что человек своим трудом создает гораздо б о л ь ш е того, что ему нужно для прожиточного минимума. Вот эту разницу и забирает себе капиталист. Он э к с п л у а т и р у е т рабочих, то есть забирает себе часть того, что рабочие создали сверх той стоимости, которую составляет прожиточный минимум. Эта дополнительная, п р и б а в о ч н а я с т о и м о с т ь и образует прибыль капиталистов. Создают прибавочную стоимость люди, а не машины, так как сами по себе машины мертвы и ничего производить не могут.

Почему же применение машин повышает прибыль? Потому, что повышается интенсивность труда рабочих. За те же 8 или 10 часов капиталист высасывает больше рабочей силы.

Чтобы скрыть действительное происхождение прибыли и приуменьшить степень эксплуатации, капиталисты делят полученную прибыль не на часть капитала, которая была израсходована на заработную плату рабочим, а на весь затраченный капитал, так как, дескать, все деньги одинаково приносят доход. Например, если фабрикант вложил миллион долларов и получил при этом 250 тысяч долларов прибыли, он говорит, что прибыль-

ность (рентабельность) его предприятия составляет 25 процентов:

$$\frac{250\,000 \times 100}{1\,000\,000} = 25$$

Маркс доказал, что так считать неверно. Надо делить прибыль не на весь капитал, а только на ту его часть, которая была израсходована на выплату заработной платы, так как только люди, а не машины или сырье приносят прибыль. Если из миллиона долларов на зарплату ушло, к примеру, 250 тысяч долларов, то действительная норма (степень) эксплуатации составит не 25, а 100 процентов:

$$\frac{250\,000 \times 100}{250\,000} = 100$$

Маркс назвал это отношение нормой прибавочной стоимости.

8 августа 1912 года в газете «Правда» за подписью «Т» была опубликована статья «Заработки рабочих и прибыль капиталистов в России». Написал эту статью Владимир Ильич Ленин. В ней приведены официальные цифры об обследовании фабрик и заводов России. Цифры эти, писал Ленин, преувеличивали заработки рабочих и преуменьшали прибыль капиталистов. Но и из них видно, что, например, в 1908 году предприниматели затратили сырья, материалов, топлива и т. д. на 3527 миллионов рублей, а получили продукции на 4651 миллион рублей.

Откуда появились дополнительные 1124 миллиона рублей? Их создали своим трудом рабочие, которых было почти 2,3 миллиона человек. Превращая руду в металл, а металл — в машины, изготовляя из хлопка ткани и одежду, а из тряпья — бумагу для книг и т. д., рабочие создают новую стоимость[1], новые ценности сверх тех, которые они употребляют при производстве продукции.

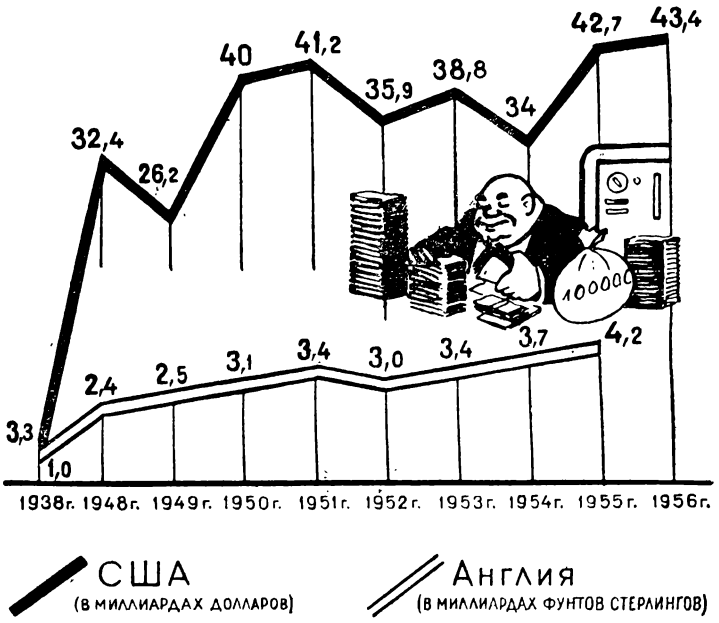
Кому же достались эти 1124 миллиона рублей? Меньше половины — 555,7 миллиона рублей — получили в виде заработной платы рабочие. Больше половины — 568,7 миллиона рублей — получили капиталисты. Это прибыль, полученная за счет неоплаченного труда рабочих, то есть прибавочной стоимости. Таким образом, каждый рабочий в среднем получил за-

[1] Вновь созданная стоимость в масштабе всей страны называется национальным доходом.

работной платы 246 рублей в год, а капиталист с каждого рабочего в год получил по 252 рубля прибыли.

Так было 58 лет назад в России. В капиталистических странах так происходит и сейчас, с той лишь разницей, что за полвека капиталисты научились выжимать из рабочих еще больше прибыли. На каждый доллар, выплаченный в виде заработной

РОСТ ПРИБЫЛЕЙ МОНОПОЛИЙ
США И АНГЛИИ



платы, американские монополии получают 1,5—2 доллара прибыли. Если же говорить о колониальных и зависимых странах, то там эксплуатация в 4—5 раз сильнее. В настоящее время норма прибавочной стоимости составляет в США, Англии и в других капиталистических странах 150—250 процентов, а в колониях и зависимых странах она доходит до тысячи процентов и более. Подсчитано, к примеру, что на нефтепромыслах Ближнего Востока рабочий отрабатывает свою годовую зарплату за 3—5 дней. Остальные 358—360 дней он создает прибыль для

монополий. Рабочие вынуждены работать сверх сил, особенно при потогонной системе, а получают меньше прожиточного минимума. Но эксплуатация и прибыль остались бы при капитализме, даже если бы рабочий получал заработную плату, равную прожиточному минимуму. Значит, пока существует капитализм, до тех пор будет эксплуатация и прибыль. Чтобы покончить с эксплуатацией, надо ликвидировать капитализм. Вот этого вывода буржуазия и ее прихвостни не могли простить Марксу.

Маркс знал, какую неоценимую роль он сыграл, сорвав завесу с тайны образования прибыли. «Это, бесспорно, самый страшный снаряд, который когда-либо был пущен в голову буржуа»,— писал он о первом томе «Капитала».

Теперь мы знаем, как образуется прибыль при капитализме. Но ведь в СССР нет капиталистов, нет эксплуатации. Откуда же прибыль на наших предприятиях?

Борьба против капиталистической эксплуатации стала основной задачей рабочего движения с самого его зарождения. Требование справедливого распределения доходов вошло в программы всех рабочих партий.

Свыше 80 лет тому назад в германской социал-демократической партии при обсуждении программы разгорелся спор. В программе предлагалось записать пункт о том, что в коммунистическом обществе каждому работнику будет принадлежать «неурезанный трудовой доход», то есть если рабочий создаст продукции на 100 рублей, то и получит все 100 рублей.

Против этого требования, казалось бы революционного, выступил не кто иной, как К. Маркс. Он разъяснил, что никогда рабочий непосредственно не может получить всей стоимости продукции, так как и при социализме из этой стоимости надо будет:

покрыть расходы на сырье, материалы, топливо, износ машин и тому подобные затраты;

выделить часть на расширение производства: строительство новых предприятий, увеличение запасов и т. д.;

создать страховой фонд в связи с возможностью стихийных бедствий и других несчастных случаев;

покрыть расходы на содержание школ, больниц;

выделить средства на содержание органов управления (добавим: в наших условиях, когда существуют империалистические государства, приходится содержать и вооруженные силы);

создать фонд для нетрудоспособных.

И лишь после этого можно распределять между рабочими по количеству и качеству труда, который каждый рабочий отдал

обществу. Значит, вновь созданная стоимость распадается на две части: одну рабочий получает непосредственно, лично для себя и своей семьи,— это заработная плата; вторую часть он отдает обществу. Эта вторая часть и образует источник прибыли предприятий в СССР.

Значит, и в СССР рабочие не получают лично для себя всей созданной стоимости? В чем же тогда разница между прибылью при капитализме и при социализме?

Да, рабочие в СССР не получают каждый для себя лично всей созданной ими стоимости, но она вся достается всему рабочему классу в целом, всем трудящимся. В самом деле, разве строительство новых заводов, жилых домов, школ и больниц не идет на пользу трудящихся нашей страны? Разве мы не строим все для себя, для наших детей, для нашей Родины?

В СССР нет частных владельцев предприятий. Советские рабочие не содержат за счет своего труда паразитов и тунеядцев. Они отдают часть созданных ими ценностей своему социалистическому государству, которое использует эти ценности в интересах народа. Значит, трудящиеся нашей страны работают на самих себя. Значит, у нас нет эксплуатации одних людей другими.

Но прибыль возникает в результате эксплуатации. В СССР нет эксплуатации, как же здесь может быть прибыль?

Да, прибыли в том смысле, в каком о ней писал К. Маркс, в нашей стране нет. Мы по привычке используем старое слово, но в действительности речь идет о другом. О чем же?

Та часть стоимости, которую трудящиеся отдают обществу, является чистым доходом нашего государства и строго научно, например в учебнике политической экономии, она так и называется. Создается чистый доход на предприятиях. В тех отраслях, где его не очень много, чистый доход остается на предприятиях и используется на разные цели, о которых речь пойдет дальше. В тех же отраслях, где чистого дохода много, часть его тут же забирает государство, чтобы покрывать свои текущие расходы. Эта часть называется централизованным чистым доходом.

Однако практические финансовые работники (а вслед за ними и многие другие хозяйственники) по привычке пользуются старыми терминами и называют чистый доход, остающийся на предприятиях, прибылью, а централизованный чистый доход — налогом с оборота, так как он уплачивается в определенной ставке от каждого рубля выручки за проданный товар (то есть с оборота).

Рассмотрим на конкретном примере, как создается чистый доход в промышленности. Приводимые нами цифры взяты из годового отчета кондитерской фабрики «Красный Октябрь» (в тысячах рублей):

<table>
<tr><td colspan="3">Выручка от реализации продукции — 95 079 (100 процентов)</td></tr>
<tr><td>Материальные затраты по производству реализованной продукции — 78 318 (82,4 процента)</td><td colspan="2">Валовой доход — 16 761 (17,6 процента)</td></tr>
<tr><td></td><td>Заработная плата — 2153 (2,2 процента)</td><td>Чистый доход — 14 608 (15,4 процента)</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>Централизованный чистый доход 414 (0,4 процента)</td><td>Чистый доход предприятия («прибыль») — 14194 (15 процентов)</td></tr>
</table>

Внимательно рассмотрим эту схему. Коллектив фабрики дал стране продукции на 95 миллионов 79 тысяч рублей. Таков был вклад коллектива в общий фонд народного хозяйства. Однако не вся эта стоимость создана работниками этой фабрики. Топливо, мука, сахар и другие материалы, которые были использованы в процессе производства, созданы другими предприятиями, и их стоимость нужно из общей суммы вычесть. Точно так же нужно вычесть стоимость износа машин и другого оборудования, инструмента, зданий. Короче говоря, нужно вычесть все материальные затраты, которые в данном случае составляют 82,4 процента всей стоимости. Останется то, что создано именно данным коллективом, его валовой (общий) доход[1]. Он равен 16,7 миллиона рублей, или 17,6 процента.

Куда же делся валовой доход? Как мы и говорили, он распался на две части. Одну получили рабочие и служащие непосредственно для себя в виде заработной платы, которая составила 2 миллиона 153 тысячи рублей. В кондитерской промышленности заработная плата составляет небольшой процент, на данной фабрике — всего 2,2 процента. В других отраслях заработная плата составляет гораздо большую долю: в хлопчатобу-

[1] Из-за некоторых отклонений в ценах трудно с абсолютной точностью подсчитать, как распределяется доход между отдельными предприятиями. Поэтому в действительности могут быть небольшие отклонения.

мажной промышленности — около 11 процентов, в машиностроении — около 30 процентов, в угольной — свыше 45 процентов.

Чистый доход, как мы видим в схеме, тоже разделился на две части. Соотношение между ними на данной фабрике не характерно для всей промышленности. В большинстве случаев централизованный чистый доход примерно равен той части, которая остается на предприятиях в виде так называемой прибыли.

В практической работе вместо слов «чистый доход», «прибыль» часто говорят «накопления» или «денежные накопления». Это правильные термины, и мы их в дальнейшем тоже будем применять. Почему правильно называть чистый доход денежными накоплениями?

Посмотрим еще раз на схему. Из вырученных 95 миллионов 79 тысяч рублей фабрика на материальные затраты израсходовала 78 миллионов 318 тысяч рублей и заработной платы выдала 2 миллиона 153 тысячи рублей[1]. Всего, следовательно, затраты составили 80 миллионов 471 тысяча рублей. Эти затраты, как мы уже знаем, составили себестоимость продукции. Остальные 14 миллионов 608 тысяч рублей остались, они накоплены фабрикой, их государство использует для развития всего народного хозяйства, в целях дальнейшего расцвета культуры, укрепления обороноспособности страны, улучшения жизни народа.

Хотя все денежные накопления идут на одни и те же цели, пути у них разные. Как мы уже говорили, централизованная часть чистого дохода тут же после каждой партии проданных товаров вносится в доход государственного бюджета. Та часть, которая остается на предприятии (прибыль), используется на другие цели.

1. Часть прибыли ушла на выдачу премий по Всесоюзному социалистическому соревнованию. Премии составили 90 тысяч рублей.

2. Часть прибыли была израсходована на образование фонда предприятия.

3. Фабрика пользовалась ссудами, взятыми в Государственном банке, для внедрения новой техники. На погашение ссуд ушло 106 тысяч рублей.

За последние годы на фабрике введено в действие много ав-

---

[1] Заработная плата, являющаяся доходом рабочих и служащих, выступает как расход для предприятия в целом.

томатов и полуавтоматов, а в карамельном цехе — поточная линия. В 1913 году труд весь был ручной, тогда выпускали около 7,5 тысячи тонн изделий в год. Теперь ручного труда очень мало и производят в год более 60 тысяч тонн продукции. Вот один из примеров того, насколько эффективна механизация. Чтобы произвести тонну карамели «Арктика», которая в бумагу заворачивается вручную, фабрика тратит 195 человеко-часов. Такая же карамель «Виктория» требует на тонну всего лишь 41 человеко-час, так как завертка машинная. Используя часть прибыли на дальнейшую механизацию труда, коллектив фабрики создает условия для еще большего увеличения производства продукции. Кроме того, десятки людей избавляются от неинтересного, малоквалифицированного и тяжелого труда.

4. Свыше 136 тысяч рублей из накоплений фабрика направила на увеличение своих оборотных средств, то есть на приобретение необходимых инструментов, инвентаря, увеличение запасов сырья и т. п.

5. В Строительный банк было внесено свыше 210 тысяч рублей. Эти деньги использовались на капитальное строительство.

После удовлетворения всех потребностей предприятия осталось еще немало прибыли. Часть из нее (свыше 5 миллионов рублей) была использована для нужд других фабрик. Остальные накопления были внесены в государственный бюджет.

Составим баланс использования прибыли (в тысячах рублей):

Всего прибыли . . .	14 194	Израсходовано:	
		В фонд соцсоревнования	90
		В фонд предприятия . .	114
		Затраты на внедрение новой техники . . .	106
		Расходы на увеличение оборотных средств . .	136
		Взносы в Стройбанк . .	211
		Перечисления другим фабрикам	5 050
		Перечисления в госбюджет	8 487
		Всего . . .	14 194

Конечно, не обязательно, чтобы на каждом предприятии сумма накоплений распределялась именно таким образом. Но обычно средства шли по тем же направлениям. В настоящее

время прибыль распределяется по-другому. Об этом мы расскажем далее.

Как мы видели, денежные накопления создаются трудящимися и используются на благо трудящихся. Они составляют около 90 процентов всех доходов государственного бюджета нашей страны. Чтобы строить дома и увеличивать пенсии, снижать цены и развивать науку, чтобы сделать нашу жизнь еще краше и интереснее, государству нужны большие средства. Их источником прежде всего являются накопления предприятий. Поэтому по всей стране идет борьба за рост накоплений. Рабочие и работницы повышают производительность труда, усиливают экономию материалов.

В таком духе газета «Труд» опубликовала ответ К. Казакову. Многие читатели откликнулись на него. Среди откликов выделяется письмо тов. Л., совершенно не согласного с ответом. Тов. Л. так объясняет свое несогласие. «В настоящее время прибыль дают только машины, как в СССР, так и в странах капитала. Иначе зачем же понадобилось капиталистам изгонять из своих фабрик и заводов рабочие руки, а на их место ставить машины? Ведь каждый капиталист борется за максимальную прибыль... Рабочие руки приносят капиталисту только убыток, а прибыль дают только машины, притом самые мощные и самые новые машины. Точно так же обстоит дело и в СССР».

Далее он продолжает: «Теперь перейдем к электростанции, на которой работает тов. Казаков. Она получила 375 тысяч рублей прибыли... Но если эта сумма составляет прибыль для электростанции, то она является убытком для тех предприятий, которые потребляют эту энергию... А почему так получилось? Потому что на электростанции работают мощные машины, отсутствует ручной труд, а на предприятиях, потребляющих энергию, установлены маломощные устаревшие машины, труд которых дополняется трудом рабочих».

Совершенно не согласен тов. Л. и с тем местом ответа, где сказано, что на полученную электростанцией прибыль можно построить много жилых домов или приобрести тысячи путевок в санатории и дома отдыха. «Жилплощадь и путевки рабочие должны приобретать на свою зарплату,— говорится в письме,— а прибыль должна полностью расходоваться на устранение ручного труда рабочих и устаревших машин».

Хотя из письма видно, что тов. Л. болеет душой за нашу промышленность и желает, чтобы на всех предприятиях как можно скорее были установлены самые современные машины, согласиться с ним никак нельзя.

Нужно сказать, что в США и в других буржуазных странах сейчас очень распространены «теории» о том, что капиталистам рабочие теперь не нужны, что их можно заменить машинами, автоматами. Цель этой пропаганды состоит в том, чтобы запугать трудящихся, сломить их волю к сопротивлению, сделать их более податливыми. Но сами капиталисты прекрасно понимают, что прибыль создает не машина, а рабочие руки. Поэтому в США тысячи предприятий переводятся с севера на юг страны, где негру платят в 2—3 раза меньше, чем белому; поэтому капиталисты строят предприятия в колониальных и зависимых странах. Если бы действительно прибыль приносили машины, то зачем же их перевозить на тысячи километров с одного места на другое?

Тов. Л. пишет, что рабочие руки приносят только убыток. Зачем же тогда капиталисты нанимают рабочих и платят им заработную плату? Выходит, из сожаления к рабочим. Вот, оказывается, какие хорошие люди эти предприниматели! Себе в убыток содержат миллионы рабочих и работниц. Вот благодетели-то!

Но есть в письме и более сложное место. В самом деле, если рабочие — источник прибыли, то почему за последние годы на капиталистических предприятиях широко внедряют автоматы, а десятки тысяч рабочих выбрасывают на улицу?

Использование прибыли государственных предприятий СССР в 1963 году

(в процентах)

	В бюджет	В оборотные средства и на другие цели	На капитальные вложения	В поощрительные фонды
Всего . . 100,0	69,2	14,9	11,4	4,5

Это делается для того, чтобы при помощи более современных машин выжать из рабочего больше прибавочной стоимости, больше прибыли. Ведь за свою заработную плату рабочий должен трудиться полный рабочий день. Сколько он принесет прибыли капиталисту за день? Это зависит от того, с каким напряжением (как говорят, с какой интенсивностью) и с какой производительностью рабочий трудится. А интенсивность и производительность труда, как мы знаем, во многом зависят от той техники, какой располагает рабочий. Одно дело станок, дающий 500 оборотов в минуту, и совсем другое дело — 3 тысячи оборотов.

Более современная техника дает капиталисту возможность высосать из рабочего больше труда, больше прибыли. Но сама техника не создает эту прибыль. Приведем пример. Допустим, в скважине имеется какое-то количество нефти. Если поставить более мощный насос, можно выкачать в сутки в 2 раза больше нефти. Но значит ли это, что дополнительную нефть дал насос? Нет, ее дала все та же скважина.

Вводя новую технику, предприниматели предельно ускоряют темп работы. Движение рабочего, ритм его дыхания, реакция глаз убыстряются. Это приводит к несчастным случаям, авариям. За всю вторую мировую войну было ранено меньше американских солдат и офицеров, чем их калечат за год фабрики и заводы США. Во Франции и Западной Германии ежегодно происходит более чем по 2 миллиона несчастных случаев на работе. На предприятиях фирмы «Николь» в городе Ломж ежедневно в среднем пять женщин падают в обморок, не выдержав нечеловеческого напряжения. К 30—35 годам рабочий капиталистического предприятия уже «выжат». Зато прибыль монополий круто растет из года в год.

Вот для чего капиталисты вводят технику!

Теперь перейдем к вопросу о прибыли в СССР. Верно ли, что электростанция, о которой писал К. Казаков, получила прибыль в результате того, что причинила убыток тем предприятиям, которые потребляют электроэнергию? Очень легко доказать, что это не так.

Во-первых, если прибыль одних предприятий равна убытку других, тогда по всей стране в целом результат должен быть равен нулю. Между тем ежегодно народное хозяйство приносит многие десятки миллиардов рублей прибыли.

Во-вторых, откуда следует, что на предприятиях, потребляющих электроэнергию, установлено устаревшее оборудование и господствует ручной труд? Ничего подобного нет в действительности! Фабрики и заводы технически оснащены ничуть не хуже, чем электростанции.

Вторая ошибка тов. Л. вытекает из первой: из представления о том, что прибыль создают машины. В действительности, однако, прибыль создается лишь трудом рабочих. В процессе производства рабочие потребляют материалы, используют машины и инструмент. Стоимость всех потребленных материальных ценностей они *переносят* и включают в стоимость продукции. Так, например, в стоимость перевозок по железной дороге входит стоимость износа рельсов, шпал, применяемых механизмов, топлива и др. Но больше, чем стоят все эти мерт-

вые материалы, не может быть перенесено на вновь созданную продукцию.

Иное дело — живой человек. Он своим трудом создает гораздо больше, чем ему нужно, чтобы прожить самому и содержать свою семью. Вот эта дополнительная, прибавочная часть продукции, сверх того, что рабочие получают для себя в виде заработной платы, и образует прибыль предприятий.

Нельзя также согласиться с мнением тов. Л. о том, как следует использовать прибыль социалистических предприятий. Он требует, чтобы прибыль полностью расходовалась на капитальные вложения в новую технику, и возражает против того, чтобы часть ее шла на строительство жилых домов, премии, приобретение путевок в санатории и дома отдыха. Ему, вероятно, кажется, что если принять это предложение, то темпы роста промышленности повысятся. Но это — глубокое заблуждение.

В. И. Ленин многократно указывал на то, что социалистическая экономика должна развиваться на базе материальной заинтересованности рабочих и служащих, на хозяйственном расчете. Огромные успехи, одержанные за последние годы, в большой мере объясняются тем, что наша партия под руководством Центрального Комитета широко применяет этот ленинский принцип хозяйствования.

Поэтому совершенно правильным является действующий сейчас в промышленности и в других отраслях порядок, при котором часть прибыли идет на общегосударственные потребности, часть — на расширение и реконструкцию предприятий, а часть — на строительство жилых домов, приобретение путевок, оборудование библиотек и клубов, содержание пионерских лагерей, на выдачу премий.

Но дело не только в принципе материальной заинтересованности, хотя он имеет громадное значение. У тов. Л. получается, что сейчас нужно все средства вкладывать в техническую реконструкцию, а о быте трудящихся, о дальнейшем улучшении их уровня жизни можно подумать когда-нибудь потом.

Такое противопоставление неправильно. Коммунистическая партия нашей страны рассматривает повышение материального благосостояния и культуры советского народа как одну из самых важных и первоочередных задач. Решения XXIII съезда КПСС предусматривают грандиозную программу увеличения производства предметов народного потребления, строительства жилых домов, увеличения доходов трудящихся.

Особенно увеличивается значение прибыли в текущей пятилетке. На этом вопросе следует остановиться подробнее.

Чтобы полностью представить себе значение проблемы рентабельности на современном этапе развития народного хозяйства СССР и социалистической экономики, необходимо еще раз вернуться и сформулировать, какую цель ставит перед собой организация социалистического хозяйства.

Обычно формулировка, которую мы встречаем в учебниках, гласит, что цель социалистического производства — не в получении прибыли, а в удовлетворении потребностей народа. Что касается прибыли, то об этом речь пойдет дальше. Но в данном контексте слова «об удовлетворении потребностей народа» хотя и являются совершенно правильными, но часто понимаются таким образом, что задача состоит лишь в том, чтобы произвести как можно больше продукции.

В самом деле, потребности народа растут непрерывно, и наиболее простым способом их удовлетворения представляется увеличение производства. Правда, в последнее время к этому все чаще добавляют также необходимость повышения качества (надежность) изделия, обеспечение должного внешнего вида, фасона и т. д. Однако и сейчас еще над всеми прочими требованиями сплошь и рядом преобладает именно количественное задание.

Между тем нетрудно убедиться, что такая характеристика задач и цели социалистического производства является неполной и потому, строго говоря, неверной. В самом деле, можно представить себе очень большой рост производства, при котором, однако, не достигается цель социалистического хозяйствования.

Если, допустим, машиностроительный завод произвел в течение года 100 станков, затратив на них 100 тысяч рублей, и по существующим ценам выручил такую же точно сумму, то в результате его деятельности народное хозяйство получило, конечно, дополнительное количество оборудования. Однако общий объем ресурсов общества не увеличился ни на одну копейку: ровно столько, сколько было затрачено на продукцию, было получено в результате производственного процесса — а именно 100 тысяч рублей.

Можно было бы напомнить в связи с этим, что несколько лет назад многие колхозы стремились к рекордным размерам удоев. В качестве передовых называли колхозы, достигшие по 6—7 и более тысяч литров молока в год от каждой коровы. Однако объективный бухгалтерский баланс показывал, что результатом таких рекордных «успехов» является разорение колхозов, так как начиная с определенного уровня каждый дополнительный

литр молока требовал таких расходов на корма и по уходу за скотом, которые во много раз превышали стоимость полученной продукции.

Следовательно, нельзя ограничиться лишь указанием на то, что целью производства является удовлетворение потребностей народа. Необходимо знать, какой ценой достигается это удовлетворение потребности. Поэтому в Программе партии задачи хозяйствования и основной закон его сформулированы по-иному: достичь максимума результатов для народа при минимуме затрат.

Недоучет этой второй стороны хозяйствования является основной причиной того, что у нас в течение многих лет была во многом неудовлетворительная структура общественного производства. Удельный вес угля и торфа был выше, чем это необходимо, а нефти и газа значительно ниже; темпы выпуска металлов превышали темпы производства химических веществ, в том числе пластических масс и т. д.

Классики марксизма-ленинизма неоднократно обращали внимание на то чрезвычайно важное обстоятельство, что обществу при любой его формации необходим не просто общественный продукт, но такая его структура, при которой значительную часть его составляет прибавочный продукт, то есть продукт, идущий на удовлетворение общественных потребностей и являющийся ресурсом для социалистического накопления, то есть нового строительства и увеличения запасов.

Без необходимых размеров прибавочного продукта нет возможности обеспечить непрерывное повышение уровня жизни трудящихся, а также того развития нового строительства, которое позволяет производительно использовать труд подрастающих поколений. Кроме того, нет ресурсов для того, чтобы непрерывно наращивать темпы общественного производства, что очень важно в период построения материально-технической базы коммунизма.

Необходимость подчеркивания проблемы экономии, проблемы создания прибавочного продукта особенно важна сейчас, при осуществлении хозяйственной реформы, когда нужны огромных размеров средства для «пускового импульса», для того, чтобы стимулировать успешный переход к новой системе управления и высокую эффективность этого перехода.

Только разобравшись в этой стороне дела, мы можем правильно решить конкретные вопросы, связанные с рентабельностью промышленного производства.

Теперь наступила пора вернуться к началу той формули-

ровки, с которой мы начали, а именно о том, что целью производства при социализме является «не получение прибыли».

Хотя фраза эта употребляется всеми нами в течение многих десятилетий, однако достаточно нескольких минут внимания, чтобы убедиться в полной ее бессмысленности.

В самом деле, для марксистов является бесспорным необходимость прибавочного продукта. Но что такое прибыль? Не что иное, как тот же прибавочный продукт, выраженный в деньгах.

Продолжим пример, приведенный раньше. Предприятие в течение года произвело 100 станков. Предположим, что в 90 из них выражены затраты материалов и другие издержки производства, а в 10 представлен прибавочный продукт — результат труда в пользу общества. Однако сперва вся продукция представлена в натуре в виде станков. Потом все станки (все 100, а не только 10) будут проданы, и выручка от реализации поступит на расчетный счет станкостроительного завода. Основная часть ее пойдет для расчета с поставщиками, выдачу заработной платы и на другие расходы. Та же доля выручки, которую выражает в денежной форме стоимость прибавочного продукта, останется на счете в виде прибыли.

Следовательно, утверждать, что целью социалистического производства является не получение прибыли, означает, в сущности, лишь желание получить от данного станкостроительного завода при прочих равных условиях не 100 нужных народному хозяйству станков, а лишь 90...

Следует подчеркнуть, что подобного рода формулировки о прибыли при социализме мы никогда не найдем ни в одном из высказываний Ленина, руководителей партии и правительства, ни в решениях съездов, конференций партии и пленумов ЦК партии. Напротив, Владимир Ильич Ленин неоднократно подчеркивал, что предприятия и тресты для того и переводятся на хозрасчет, чтобы обеспечить безубыточность и прямую рентабельность их работы. Ленин говорил, что если, переводя на хозрасчет наши предприятия, мы не сумеем обеспечить интересы социалистического государства, то окажемся круглыми дураками.

В резолюции XII съезда партии о работе промышленности указывалось, что вопрос о рентабельной работе промышленности есть вопрос о судьбе диктатуры пролетариата в СССР.

Можно было бы без конца цитировать подобные важнейшие решения нашей партии. Мы ограничимся лишь еще тем, что напомним то указание из ее Программы, в котором подчеркивается необходимость получения максимального эффекта при

минимуме затрат, то есть обеспечение высокорентабельного производства.

Само собой разумеется, что по своей экономической природе прибыль в СССР принципиально отлична от прибыли при капитализме. Однако это отличие состоит вовсе не в том, что капиталистам нужна прибыль, а нам якобы она не нужна. Напротив, социалистическому обществу нужно гораздо больше прибыли, чем капиталистическому. При капитализме заботятся об узком круге населения, о классе капиталистов и обслуживающих их групп, которые вряд ли составляют 10—15 процентов всего народа. Между тем перед нами стоит задача полного удовлетворения потребностей всех трудящихся. Следовательно, прибыль нам нужна неизмеримо большая, чем капиталистическому обществу.

Принципиальное отличие прибыли при социализме от прибыли при капитализме состоит, во-первых, в том, что у нас прибыль не является результатом эксплуатации человека человеком, погонной системы производства, фальсификации качества продукции, спекулятивных махинаций с ценами и т. д. Прибыль при социализме есть результат непрерывного роста производительности труда и соблюдения режима экономии на основе повышения квалификации трудящихся, совершенствования организации производства и технического прогресса.

Другое отличие прибыли при социализме состоит в том, что она идет на удовлетворение потребностей всего общества, а не в сейфы монополии. В этом, и только в этом, различие между прибылью при социализме и прибылью при капитализме.

Решениями сентябрьского Пленума ЦК партии, как известно, прибыль установлена в качестве одного из важнейших показателей, характеризующих работу предприятия, причем имеется в виду прибыль от реализации продукции. Следовательно, подчеркивается то обстоятельство, что целью производства является удовлетворение потребностей предприятий или населения. Лишь после того как продукция реализована, то есть оплачена потребителем, прибыль оседает на счетах предприятия, характеризуя тем самым количественные и качественные показатели его деятельности.

В соответствии с решениями Пленума прибыль становится основным источником для платы за производственные фонды, предоставленные предприятию, для создания фонда технического прогресса на предприятии (фонда развития производства) и для обеспечения поощрительных фондов. Все свободные накопления, остающиеся у предприятий после удовлетворения этих потребностей, дополнительно направляются в доход госу-

дарственного бюджета, что расширяет и усиливает возможности государства в развитии социалистической экономики и повышении уровня жизни народа.

Необходимо в связи с этим подчеркнуть, что, говоря о денежных накоплениях, мы, хотя и употребляем всюду термин «прибыль», однако, имеем в виду и ее разновидность, так называемый налог с оборота, который экономически полностью однороден с прибылью и отличается от нее лишь в организационном отношении.

Для характеристики качества работы предприятия сам по себе абсолютный размер прибыли недостаточен. Если нам известно, что такая-то фабрика получила в результате работы миллион рублей прибыли, то еще ничего нельзя сказать о том, хорошо это или плохо. Все зависит от того, каков объем производства и какая выпускается продукция. Следовательно, абсолютный размер прибыли должен быть выражен еще как-то относительно: к объему производства, к численности работающих или тем производственным фондам, которые государство предоставило в распоряжение данного предприятия. Такое относительное выражение степени прибыльности правильнее было бы называть нормой или уровнем рентабельности. Однако чаще принято говорить просто о рентабельности. Когда говорят о рентабельности производства, то подразумевают обычно уровень, степень прибыльности.

При правильной системе цен уровень рентабельности в действительности является обобщенным показателем, позволяющим судить о качестве работы предприятия.

Если из двух станкостроительных заводов один в отчетном году имел рентабельность 10 процентов, а другой 5 процентов, то мы можем сказать, что первый завод работал лучше. Такой обобщающий, синтетический характер показателя рентабельности объясняется тем, что прибыль (и, следовательно, рентабельность) выражает и отражает решительно все стороны и участки хозяйственной деятельности: производство, снабжение, сбыт, непроизводственные участки и т. д.

Однако для критерия работы предприятия показатель рентабельности должен использоваться с соблюдением некоторых определенных требований.

1. Можно сопоставлять предприятия одной отрасли или однородных отраслей. Если кондитерская фабрика, к примеру, закончила год с рентабельностью в 15 процентов, а обувная, скажем, в 6 процентов, то на основании одних этих процентов никак еще нельзя сказать, которое из предприятий работало

лучше, потому что система ценообразования, структура издержек производства и все другие факторы, определяющие прибыль, в этих отраслях существенно отличаются.

2. В пределах одной отрасли или близких отраслей следует брать предприятия примерно одинаковые и находящиеся в однородных условиях. Если мы захотим сопоставлять, скажем, рентабельность Магнитогорского металлургического комбината с рентабельностью Забайкальского Петровского завода, построенного при Петре I, то такое сопоставление, разумеется, также не будет правомерным, так как масштабы производства и техническая оснащенность предприятий несопоставимы.

3. Сопоставляя отчетную рентабельность с плановой, необходимо позаботиться о том, чтобы все условия были одинаковы. Если, например, в течение года по сравнению с планом произошли существенные изменения в ценах, ставках заработной платы, структуре производства и т. д., то, разумеется, отчетные данные, по существу, с плановыми формально сопоставлять нельзя.

С другой стороны, этими тремя требованиями не следует злоупотреблять. Абсолютно одинаковых предприятий не бывает, и нет нужды разговорами о специфике уходить от сопоставлений. Правомерно сопоставлять между собой текстильные фабрики, или машиностроительные заводы, или леспромхозы и т. д., не ограничиваясь, разумеется, просто констатацией цифр, а принимая ее лишь как исходный элемент анализа.

В то же время вполне правомерно сопоставлять рентабельность самых разных отраслей, хотя бы кондитерских и обувных, но только не в качестве критерия работы предприятия. Допустим, установив, что рентабельность кондитерской промышленности значительно выше, чем угольной, можно сформулировать вопрос: правильна ли такая финансовая политика?

До недавнего времени рентабельность определялась отношением прибыли к себестоимости той продукции, от реализации которой прибыль была получена. Например, если была продана продукция на 110 тысяч рублей и при этом получено прибыли 10 тысяч рублей, то рентабельность будет равна:

$$P = \frac{10}{100} \times 100 = 10\%$$

Достоинство этой методики состоит в том, что в ней четко выражена зависимость прибыли от себестоимости продукции. Любое увеличение или уменьшение знаменателя сразу скажется на уровне рентабельности.

Однако эта формула имеет тот крупный недостаток, что из нее не видно, при каком объеме производственных фондов получена данная сумма прибыли. Допустим, что по 10 тысяч рублей прибыли получили два предприятия, из которых одно имеет уставный фонд в сумме 100 тысяч рублей, а другое — 150 тысяч. При формуле, приведенной выше, разница в фондовооруженности не видна. Мы имеем 10 процентов рентабельности. Между тем по существу эффект производства совершенно различен.

В нашем примере второе предприятие, хотя имеет на 50 тысяч рублей больше производственных фондов, дало прибыли столько же, сколько и первое. Поэтому в настоящее время перешли к другой методике определения уровня рентабельности, а именно прибыль относят к уставному фонду предприятия, то есть к той сумме основных и оборотных средств, которая предоставлена предприятию для его хозяйственной деятельности.

Продолжая приведенный пример, мы получаем:

$$\frac{10 \times 100}{100} = 10\% \qquad \frac{10 \times 100}{150} = 6{,}6\%$$

Применение второй формулы показало, что второе предприятие действительно приносит обществу меньшую пользу, чем первое, так как хуже использует предоставленные ему производственные фонды. Однако и вторая формула имеет некоторые недостатки, существо которых состоит в том, что уставный фонд — величина сравнительно постоянная и потому уровень рентабельности мало зависит от того, достигается ли экономия или допускается перерасход в текущем производстве.

Вторая формула, в связи со стабильностью знаменателя дроби, почти не будет реагировать, если будет допущен перерасход, скажем, нескольких тысяч рублей заработной платы или по некоторым другим статьям издержек.

Ввиду того что в настоящее время повышение эффекта использования производственных фондов приобретает исключительное значение, целесообразность перехода на новую формулу определения уровня рентабельности бесспорна. Она увеличивается еще в связи с тем, что степень материального поощрения, в свою очередь, зависит от уровня рентабельности предприятия, а не только от абсолютной суммы прибылей, как это было до сих пор.

Необходимо обратить внимание на одну техническую деталь. При прежней методике определения рентабельности месячный, квартальный и годовой уровень был примерно одинаков, так как сумма прибыли и объемы издержек производства увеличива-

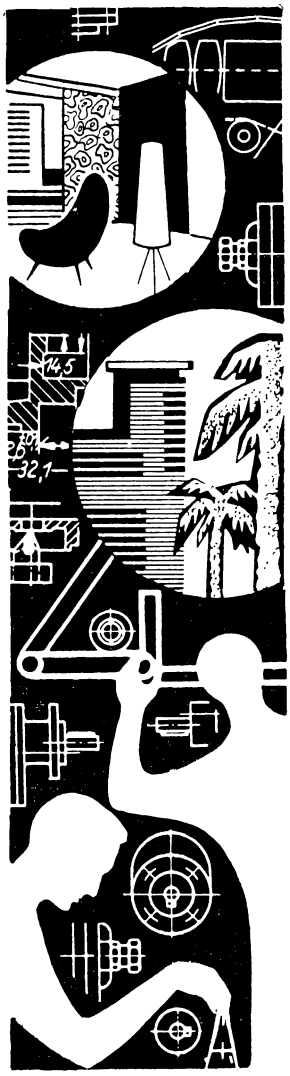
ются сравнительно равномерно. Так, например, если в январе затраты составили 100 тысяч рублей, а прибыль 10 тысяч рублей и уровень рентабельности был 10 процентов, то за два месяца цифры соответственно возрастали: прибыль стала 20 тысяч, издержки 200 тысяч и т. д. Иначе говоря, при более или менее равномерном ходе производства и годовой уровень рентабельности, и квартальный, и месячный колеблются где-то в пределах 10 процентов.

Совершенно по-иному выглядят эти цифры при новой методике. Дело в том, что сумма прибыли из месяца в месяц возрастает, тогда как объем фондов (знаменатель дроби) в общем остается неизменным. Поэтому в январе мы поделим месячную сумму прибыли на уставный фонд, в феврале — двухмесячную сумму на тот же уставный фонд и т. д. Иначе говоря, месячный уровень рентабельности отличается от квартального, а квартальный от годового. Обычно принято, говоря об уровне рентабельности, иметь в виду годовой уровень.

К какому уровню рентабельности должны стремиться промышленные предприятия? Он должен быть достаточным, чтобы хватило прибыли для образования всех предусматриваемых фондов и производства всех платежей, которые должны быть сделаны из прибыли. Желательно также, чтобы сверх этого оставались известные излишки свободной прибыли для перечисления ее в бюджет в виде отчислений от прибыли.

Прибыль создается трудом людей и в СССР используется на благо трудящихся; чем ее будет больше, тем краше станет наша жизнь. В этом суть того вопроса, о котором шла речь в этом рассказе.

РАССКАЗ ТРИНАДЦАТЫЙ



Премии, путевки, квартиры

В дни боев под Сталинградом.— Нельзя ли ограничиться заработной платой? — Фонд предприятия.— Прибыль полученная и прибыль сбереженная.— При участии профсоюзов

29 августа 1942 года, в самый разгар тяжелых боев под Сталинградом, Государственный комитет обороны принял постановление о порядке выдачи премий предприятиям, участвовавшим во Всесоюзном социалистическом соревновании. Об этих премиях речь пойдет дальше. Сейчас интересно другое. Неужели в то время, когда каждый советский человек отдавал все свои силы для

обороны Родины, для снабжения фронта боеприпасами, снаряжением и продовольствием, когда люди неделями не выходили из цехов и шахт, для участников социалистического соревнования имело значение, получат они премию или нет, сколько именно получат и в каком порядке?

То обстоятельство, что в тяжелые летние дни 1942 года Государственный комитет обороны нашел время и счел нужным принять такое постановление, показывает, какое важное значение придается Коммунистической партией и Советским правительством вопросу о материальном поощрении передовиков производства.

Но ведь мы уже говорили о материальном поощрении, приводили мнения тех, кто за него, и тех, кто против, подробно рассказывали о том, как построена заработная плата. Зачем же еще раз возвращаться к этому вопросу?

Возвращаться надо потому, что хотя заработная плата — действительно основной и важнейший вид материального поощрения рабочих и служащих, но не единственный. Даже в самой своей гибкой форме, в форме сдельщины, заработная плата не в состоянии отразить все множество особенностей хозяйственной деятельности. Поэтому наряду с заработной платой существуют и приносят большую пользу многие дополнительные виды материального поощрения, и о них сейчас пойдет речь.

В самом деле, ведь даже сдельная заработная плата заранее определена, твердо установлена: за единицу произведенной продукции полагается получить столько-то, за 10 единиц — в 10 раз более, и так изо дня в день. Но ведь есть такое проявление инициативы и экономии, которое происходит вовсе не каждый день, которое невозможно планировать, а поощрять все равно нужно. Ну, например, изобретательство, рационализаторство или, скажем, проявление самоотверженности в тяжелых или рискованных случаях. Здесь-то и нужны временные, разовые поощрения, и они и делаются в виде премий.

Видов, форм и назначений премий в народном хозяйстве нашей страны великое множество: их столько же, сколько имеется всякого рода отличий в таком огромном хозяйстве, как народное хозяйство СССР. Все их перечислить невозможно. По решению сентябрьского (1965 года) Пленума ЦК КПСС доля премий в заработке рабочих должна значительно повыситься. Сами предприятия определяют, за что, кого и в каком размере премировать. Общие рекомендации таковы. Рабочих премируют за улучшение качества продукции, снижение потерь от брака и другие подобные достижения; за повышение производительно-

сти труда и экономию материальных ценностей. Премии выдаются как из фонда заработной платы, так и из фонда материального поощрения. Как правило, премирование производится ежемесячно. Инженерно-технические работники, служащие и администрация предприятий премируются из фонда материального поощрения при выполнении предприятием (цехом, участком) установленного ему задания. В зависимости от качества работы премии могут быть повышены или понижены сравнительно со средним размером. Остановимся на некоторых, самых важных видах премий.

Возьмем, к примеру, использование электрической энергии. На некоторых предприятиях, скажем в доменном производстве, из каждых 100 рублей производственных затрат до 25 рублей, а то и более тратится на топливо и электрическую энергию. Поэтому не удивительно, что их экономии приходится уделять такое большое внимание. На каждом шагу висят плакаты — «Экономьте электроэнергию», «Не забывайте выключать свет» и т. д. И что же? Оказывается, что, несмотря на все эти призывы, очень много электроэнергии и топлива расходуется зря: днем горят электролампы, работают впустую моторы во время обеденного перерыва, уходит тепло в разбитые окна или раскрытые ворота. Чтобы стимулировать борьбу за экономию электроэнергии, существуют специальные премии. Кто их получает? Истопники, энергетики, инженерно-технические работники электростанций, энергетических цехов.

Если предприятие укладывается в установленные для него нормы расхода топлива, электроэнергии, сжатого воздуха, воды, если оно выдерживает установленные для него коэффициенты мощности, рабочие и руководители получают премии.

Конечно, можно задать вопрос: а почему нужно выдавать премии за соблюдение плана? Ведь выполнение плана — это служебная обязанность. Но все дело в том, что эта служебная обязанность не везде выполняется и предприятию выгоднее, дешевле израсходовать некоторые средства на премии и получить дополнительную экономию. Ведь из каждого рубля полученной экономии при лучшем использовании топлива, электричества, воздуха, воды на премии выдается только часть, остальное остается предприятию, государству.

Но еще более правильно и справедливо — поощрять за то, чтобы план был напряженным, чтобы в нем были предусмотрены все внутренние резервы. Так и делается.

Выдать премию — нетрудное дело. Главное в том, чтобы премии приносили наибольшую пользу, чтобы они помогали эконо-

мить миллионы киловатт-часов электроэнергии, крайне нужной народному хозяйству, сберегать уголь, нефть, газ и другие виды топлива, добыча которых требует много труда и расходов, повышали производительность труда, улучшали качество продукции.

Очень важный вид премий — за внедрение изобретений, технических усовершенствований и рационализаторских предложений.

Конечно, было бы неправильным объяснять техническое творчество миллионов советских рабочих и служащих тем, что за изобретения выдаются премии. Даже если бы никаких премий не было, культурные, передовые рабочие, заинтересованные в своей работе, несомненно, найдут возможности усовершенствования производства, применения новых способов, инструментов и машин. Основа массового изобретательства и

рационализаторства лежит, конечно, не в премиях, а в том, что у нас социалистическое хозяйство, что рабочие активно участвуют в управлении производством, являются хозяевами предприятий. Все это верно, но ни в какой степени не уменьшает роли и значения премий. В нашей стране ежегодно внедряется более 2,5 миллиона рационализаторских предложений, изобретений, усовершенствований. Есть немало предприятий, где каждый второй или третий рабочий — изобретатель или рационализатор. Эти люди тратят много времени, подчас выходные дни, отпуска, а то и ночи для того, чтобы преодолеть возникшие перед ними в процессе работы трудности, добиться успеха. Так почему же не поощрять эту работу, почему не стимулировать ее? Это и правильно, и справедливо, и полезно.

Размер вознаграждения, конечно, должен быть различный, в зависимости от того, идет ли речь о крупном изобретении, которое дает очень большой эффект, или о техническом усовершенствовании, или о рационализаторском предложении. Такое положение и существует на самом деле. Смотря по тому, какая получилась годовая экономия, установлены и различные премии. Если экономия совсем маленькая, до 100 рублей в месяц, рабочий или служащий, внесший рационализаторское предложение, получит 9 процентов от экономии, но не менее 10 рублей; если же его предложение признано изобретением, премия повышается до 22,5 процента от экономии, но не менее 20 рублей. Но, конечно, в редком случае изобретение дает такую малую экономию. Возьмем другой пример. В результате технического усовершенствования получена годовая экономия в сумме от 50 тысяч до 100 тысяч рублей. За такое техническое усовершенствование полагается премия в размере 1,1 процента от экономии плюс 450 рублей. И наконец, самое крупное изобретение, усовершенствование и рационализаторское предложение, которые дают свыше 100 тысяч рублей экономии, вознаграждаются премией в размере 1,5 процента от суммы годовой экономии плюс 1600 рублей.

Не может ли получиться чрезмерно большое вознаграждение? Да, может. Поэтому предусмотрен п р е д е л. Самый высший размер награды за изобретение — 20 тысяч рублей, за техническое усовершенствование — 10 тысяч рублей, за рационализаторское предложение — 2,5 тысячи рублей. Серьезные изобретения редко являются плодом работы одного человека, обычно в их разработке участвуют несколько человек, иногда целая группа. Авторское вознаграждение делится тогда между ними.

В июне 1956 года на Пленуме Центрального Комитета

Коммунистической партии Советского Союза с большой остротой критиковались недостатки во внедрении новой техники. Указывалось, что многие предприятия проявляли косность и медлительность в этом важном деле, что приносило ущерб нашему государству. Пленум Центрального Комитета наметил меры по ускорению внедрения новой техники во всех отраслях промышленности, и особенно в машиностроении. Советское правительство в июне 1956 года утвердило типовое положение о премировании работников машиностроения за разработку и внедрение новой техники. Было установлено, что в себестоимость продукции машиностроительных предприятий включается 0,3 процента отчислений, за счет которых работники машиностроительных предприятий поощряются за успехи в техническом прогрессе. И в данном случае размер премий, естественно, зависит от экономического эффекта, который получило предприятие. Так, например, если годовая экономия была до 20 тысяч рублей, общая премия составит до 30 процентов этой суммы; если же, например, годовая экономия составляет от 100 до 500 тысяч рублей, в премиальный фонд отчисляется до 15 процентов экономии.

При экономии от 2 до 5 миллионов рублей отчисляется 7 процентов и, наконец, при размере экономии свыше 5 миллионов рублей — до 5 процентов.

Тут возникает вопрос: как же так? Чем выше экономия, тем, следовательно, более серьезное мероприятие было проведено по разработке и внедрению новой техники; почему же уменьшается процент отчисления в премиальный фонд? Уменьшается ведь не самая премия, а именно процент. Ведь 5 процентов от 5 миллионов рублей — это гораздо больше, чем 20 процентов от 50 тысяч рублей. Если бы оставлять один и тот же процент при любой сумме экономии, размер премий был бы чрезмерным. Допустим, например, что получена экономия 10 миллионов рублей и 2 миллиона из них выдается в виде премии. Такая премия была бы распределена, скажем, между 5, 10, пусть даже между 20 людьми. Следовательно, каждый из них получил бы по 100 или по 200 тысяч рублей. Это, конечно, было бы слишком много. Поэтому при повышении размера годовой экономии не только понижается процент, но и устанавливается предельный размер премиальной суммы. Например, премия не может быть больше, чем 350 тысяч рублей на одно предприятие. Такая сумма больше чем достаточна, чтобы существенно стимулировать работу по внедрению новой техники, не допуская при этом излишеств и разбазаривания государственных средств.

Правда, нужно отметить, что иногда бывали факты чрезмерной выдачи премий. На некоторых предприятиях, например, директора, главные инженеры и другие руководители несколько раз в течение года получали большие премии. Конечно, такого рода материальное поощрение является чрезмерным, неправильным. Значит ли это, что необходимо ликвидировать премии за внедрение новой техники? Нет, не значит. Следует только правильно, по-государственному относиться к их использованию, нужно установить контроль.

Очень интересной формой поощрения является премия работникам предприятий, изготавливающих и поставляющих товары на экспорт. Наша страна, как известно, торгует с десятками других государств. Мы вывозим машины и другие виды оборудования, сельскохозяйственные продукты, ткани, продовольственные товары, книги, медикаменты и сотни других видов изделий. Товары Советского Союза пользуются заслуженной славой во всем мире, на них имеется огромный спрос. Мы должны заботиться о том, чтобы и впредь марка советских предприятий не была попорчена продукцией низкого качества или некрасивым внешним видом. Для этой цели создан фонд за счет отчисления 1 процента от стоимости продукции машиностроительных предприятий, идущей на вывоз, и 0,2 процента — от стоимости всех других экспортируемых товаров. Эти премии выдаются при высоком качестве изготовления, надлежащих оформлении и маркировке продукции и своевременной ее отгрузке. Кто получает премию? Работники предприятий, изготовляющих продукцию на экспорт. Не менее 60 процентов этого премиального фонда получают производственные рабочие, чьими руками непосредственно создавалась экспортная продукция, и не более 40 процентов — техники, инженеры и другие руководящие работники предприятий.

Стоит рассказать еще об одном виде премий — о поощрении за выполнение и перевыполнение плана сдачи лома и отходов черных и цветных металлов.

Посмотрите на сообщения о ходе выполнения плана, и вы увидите, что выпуск стали все время превышает производство чугуна. Но сталь получают из чугуна. Как же так, из чего же изготовляется дополнительная сталь? Из лома черных металлов. Машины, приборы и инвентарь, пришедшие в негодность, переплавляются и снова начинают служить народному хозяйству. Еще большее значение имеет сбор лома цветных металлов — меди, олова, свинца. Ведь многие из них все еще дефицитны. Правительством установлено, что руководящие и инженерно-

технические работники предприятий, выполнившие и перевыполнившие план по сдаче металлолома, получают премии.

Премировать за сбор металлолома, безусловно, необходимо. Нам нужно очень много металла, и поэтому целесообразно всячески поощрять всех тех, кто заботится об использовании каждого килограмма, каждой тонны металлолома.

Нужно, однако, сказать, что здесь имеются очень большие нарушения и злоупотребления. В печати не раз приводились примеры жульничества в сборе металлолома. Вместо действительно негодных вещей, особенно бытовых, очень часто сдают годные части станков и других машин, крестовины рельсов и другие изделия, которые вполне можно было бы использовать по прямому назначению. Есть еще случаи, которые звучат, как анекдот. Например, предприятие пускает в стружку половину, а то и три четверти полученного металла. Его руководителей в пору бы привлечь к ответственности за бесхозяйственность, а вместо этого выдают премию: за перевыполнение плана сдачи отходов... Конечно, с такого рода «поощрениями» нужно вести решительную борьбу.

Кроме перечисленных существует еще много видов премий за отдельные частные успехи на том или другом участке. Все их перечислить невозможно. К тому же условия премирования более или менее похожи. Поэтому мы сейчас перейдем к рассказу о премиях, которые получает предприятие в целом за успехи во Всесоюзном социалистическом соревновании.

Всесоюзное социалистическое соревнование развернулось в дни Великой Отечественной войны. Каждый рабочий и служащий, каждое предприятие считали своей обязанностью, своим святым долгом дать стране и фронту как можно больше продукции. Передовики социалистического соревнования награждались Красными знаменами Государственного комитета обороны, правительства, ВЦСПС. Получение знамени было торжеством коллектива. На эти собрания нередко приходили люди, оставившие на часок свое рабочее место после многосуточной непрерывной работы.

После окончания войны Всесоюзное социалистическое соревнование не заглохло. Оно с еще большей силой охватило работников, восстанавливавших разрушенные врагом предприятия и города, строящих новые фабрики и заводы. Всесоюзное социалистическое соревнование с огромным подъемом идет и сейчас. Подготовка к 50-летию со дня Великой Октябрьской социалистической революции, XXIII съезд КПСС вызвали новый подъем соревнования.

Предприятия — победители во Всесоюзном социалистическом соревновании получают премии по месячным или квартальным итогам работы. Размеры премий находятся в зависимости от того, награждены они переходящими Красными знаменами Совета Министров СССР и ВЦСПС или переходящими Красными знаменами министерств и ЦК профессиональных союзов. Премии различны. Они колеблются также в зависимости от того, к какой отрасли относится предприятие. Чем сложнее и напряженнее труд, чем ответственнее и труднее условия работы, тем, естественно, выше премия. Так, например, по самой высокой шкале получают металлургические заводы, угольные шахты, нефтяные промыслы, химические и цементные предприятия, электростанции, торфоразработки; по наиболее низкой шкале получают предприятия, где условия труда более легкие, например заводы и фабрики местной промышленности.

За что же выдаются премии по Всесоюзному социалистическому соревнованию? За непрерывный технический прогресс, выполнение и перевыполнение плана выпуска продукции, поставок для кооперированных предприятий, повышения производительности труда, роста рентабельности продукции и улучшения ее качества.

Как расходуются эти премии? Значительная часть распределяется индивидуально между работниками предприятия.

Часть премий, полученных во Всесоюзном социалистическом соревновании, направляется на улучшение культурно-бытового обслуживания рабочих и служащих и на жилищное строительство.

Все те премии, о которых говорилось до сих пор, не характеризуют всех сторон работы предприятий. Собственно, они на это и не рассчитаны. Каждый из видов поощрения имеет свое направление, свои источники образования средств и свои статьи расходов. Но, кроме того, как показывает опыт, нужен какой-то премиальный фонд, независимо от того, достигло ли предприятие первого места в социалистическом соревновании или нет. Ведь если предприятие даже и является средним, если оно еще не смогло достичь каких-то особо выдающихся результатов, все равно, если план выполнен, оно должно материально поощряться. Для этой цели существуют премиальные фонды, которые называются «фонд материального поощрения», «фонд социально-культурных мероприятий». До 1966 года существовал единый фонд предприятия.

Почему его так называют? Возник этот фонд в 1936 году, и тогда он именовался фондом директора предприятия, хотя в

действительности распоряжался им не сам директор, и, разумеется, не только по своему усмотрению, а по согласованию с фабрично-заводским комитетом. Фонд директора был установлен в одинаковом проценте для всех промышленных предприятий: 4 процента от плановой прибыли и 50 процентов от прибыли, полученной сверх плана. Введение этого фонда положительно сказалось на работе предприятий: усилилось стремление к экономии, были получены значительные сверхплановые накопления. Однако вскоре выяснились и недостатки. Дело в том, что в различных отраслях очень различная трудоемкость производства. Чтобы произвести продукцию, скажем, на 1 миллион рублей в угольной промышленности или на рудниках, нужно в десятки раз больше рабочих, чем, скажем, на меховой фабрике или на пивоваренном заводе. Что же получилось при установлении одинакового процента отчислений в фонд директора? В 1938 году, например, на одного шахтера в среднем пришлось из фонда директора около 5 рублей[1] в год, на одного работника в меховой промышленности — свыше 1200 рублей, а на одного рабочего в винодельческой промышленности — свыше 2 тысяч рублей в год... Между тем ведь совершенно ясно, что условия работы на шахте или на лесозаготовках более трудные, чем, скажем, на ликеро-водочном заводе. Поэтому после войны порядок образования премиального фонда был изменен.

Как создавался фонд предприятий? Во-первых, лишь на тех предприятиях, которые выполнили план по выпуску продукции, по ее ассортименту и по получению прибыли. Если же для данного предприятия получение прибыли не было предусмотрено планом, то фонд образовывался, если достигнута определенная экономия по снижению себестоимости продукции. Правда, может случиться так, что предприятие получило меньше прибыли по не зависящим от него причинам: скажем, повысились цены на сырье или ставки налога с оборота. В этом случае нет вины предприятия, и это принималось во внимание при образовании фонда. Но учитывались и противоположные причины. Если, например, предприятие имело бóльшую прибыль, чем ему было установлено, но не в результате лучшей работы, а потому что, скажем, уменьшились транспортные тарифы или по более дешевой цене получено сырье, то та часть дополнительной прибыли, которая не является заслугой предприятия, исключалась при образовании премиального фонда.

---

[1] В масштабе цен до 1 января 1961 года.

По размерам отчислений для премирования все заводы, шахты и другие предприятия были разделены на три группы: отрасли тяжелой промышленности (кроме машиностроения, лесной и бумажной промышленности) отчисляли в премиальный фонд 6 процентов плановой прибыли и 50 процентов от прибыли, полученной сверх плана; машиностроительные предприятия, а также леспромхозы, деревообрабатывающие и бумажные фабрики — 4 процента и 40 процентов; текстильные фабрики — 2 и 30 и все остальные предприятия — 1 процент плановой прибыли и 20 процентов от прибыли сверхплановой. Неодинаковые размеры отчислений объясняются различной трудоемкостью производства и сложностью производственных условий.

Правильно ли отчислять от сверхплановой прибыли в 10 раз больше, чем от прибыли, полученной в пределах плана? На этот счет мнения расходились. Одни считали, что тут и спрашивать нечего. Ведь получить прибыль сверх плана можно лишь тогда, когда коллектив предприятия найдет какие-то дополнительные резервы сверх тех, которые уже были заложены в плане. Это требует дополнительных усилий и должно дополнительно поощряться.

Однако были и другие мнения. Конечно, чтобы получить прибыль сверх плана, нужны дополнительные усилия, но бывали случаи, когда хозяйственники пытались получить прибыль сверх плана более легким путем. Они укрывали, прятали некоторые резервы при составлении плана, не учитывали дополнительных возможностей выпуска продукции, а потом, когда план составлен и утвержден, пускали в ход эти резервы и получали прибыль сверх плана и гораздо больше отчислений в фонд предприятия. Некоторые из этих хозяйственников рассуждали так: «Какой здесь ущерб государству? Ведь оно все равно получило всю продукцию, какую мы в состоянии были дать, ну, а если отчисления в фонд предприятия несколько бóльшие — не беда. Ведь отчисления идут рабочим и служащим предприятия». Такие рассуждения не только неправильны, они вредны.

Во-первых, они вредны потому, что при таком подходе к планированию вносится путаница в народное хозяйство. В самом деле, при составлении плана предприятие скрыло какие-то свои возможности, и ему был установлен заниженный план, допустим, выпуска ткацких станков. Соответственно уменьшилось строительство ткацких фабрик, им выделено меньше строительных материалов, меньше строительных механизмов, меньше средств. Затем «хитрый» завод по производству ткацких станков

перевыполнил план, но выпущенные им станки негде установить, они будут некоторое время лежать на складах как мертвый груз.

Во-вторых, при подобном подходе к плану становятся в более тяжелые условия те предприятия, которые честно планируют свою деятельность и в процессе составления плана вскрывают все имеющиеся у них возможности, берут на себя трудные, напряженные обязательства.

Конечно, могут сказать, что случаев сокрытия резервов было не так много. Это верно. Но они были, на это нельзя закрывать глаза, и это особенно опасно в настоящее время, когда план идет снизу, от предприятий в министерства и госпланы. И конечно, мы должны всеми силами стимулировать полное использование всех резервов, которые имеются на предприятиях. Поэтому сентябрьский (1965 года) Пленум ЦК КПСС принял решение коренным образом изменить систему премирования.

Сейчас она строится так. Создается из прибыли фонд материального поощрения. При этом от прибыли, полученной по плану, отчисления в несколько раз выше, чем от сверхплановой. Этот фонд используется для премирования.

Кроме того, создается из прибыли же фонд для проведения социально-культурных мероприятий: строительства жилищ (сверх государственного плана), детских садов, пионерских лагерей, развития спорта и туризма и т. д. Наконец, образуется третий фонд — развития производства: модернизация оборудования, внедрение технических новшеств, строительство производственных зданий и др.

Разделение единого фонда предприятия на три очень целесообразно. Раньше частенько получалось так, что на премирование денег не оставалось...

Тут, правда, возникает ряд вопросов. Зачем же иметь специальный премиальный фонд на внедрение новой техники и усовершенствование производства? Ведь на это предусматриваются средства по плану, а если в них имеется дополнительная надобность, то выдают кредит банки. Верно, основные ассигнования на новое строительство, приобретение и усовершенствование оборудования предусмотрены планом, но мы уже знаем, что жизнь богаче всякого плана и, конечно, план не в состоянии предусмотреть всего того, что может возникнуть на предприятии в течение года. И кредиты Госбанка не все могут охватить, да ведь к тому же они и небеспредельны.

Но дело не только в этом. Бывают порой такие мероприятия по технике безопасности, дополнительной охране труда, внедре-

нию рационализаторских предложений, усовершенствований и изобретений, в которых коллектив данного предприятия заинтересован непосредственно. Вот в этом случае, чтобы предприятию не зависеть ни от каких внешних источников, оно из фонда расходует на указанные цели. Что касается строительства жилищ или их ремонта сверх плана, то вряд ли надо объяснять, в какой мере это повышает интерес к получению прибыли. Как ни велик план жилищного строительства, он не в состоянии ликвидировать недостаток жилищ в один-два года. Поэтому каждый рубль, который можно дополнительно к плану направить на строительство и ремонт жилищ, приносит огромную пользу.

Фонд предприятия для социально-культурных мероприятий идет на улучшение культурно-бытового обслуживания работников предприятий. Что имеется здесь в виду? Строительство помещений для детских садов, яслей и дополнительные расходы по их содержанию сверх государственной сметы, оборудование домов отдыха, диетических столовых, клубов и красных уголков, заводских и фабричных стадионов, приобретение путевок в санатории и дома отдыха.

Как практически образуются фонды? Для каждого предприятия в зависимости от того, к какой отрасли оно относится, установлены нормы отчислений. Однако тут нужна осторожность. Прибыль определяется от реализации продукции, но ведь ее можно и не полностью сохранить. Может быть и так, что предприятие значительную часть прибыли разбазарит на покрытие убытков от жилищного хозяйства, подсобных участков, от уплаты штрафов и т. д. Поэтому отчисления в фонды предприятия необходимо делать уже после того, как составлен бухгалтерский отчет и точно выяснено, сколько фактически получено прибыли. Такие отчеты с окончательным определением суммы прибыли составляются на предприятиях один раз в квартал. Следовательно, отчисления в фонды предприятия можно делать не чаще чем раз в квартал.

Но осторожность нужна и далее. Ведь прибыль, полученная в первом или во втором кварталах, могла бы быть «съедена» в последующие кварталы: не только цыплят, но и накопления по осени считают, вернее, даже не по осени, а зимой, по окончании хозяйственного года. Может случиться, что предприятие получило в первом квартале сверхплановую прибыль, половину ее отчислило в свой фонд, израсходовало, а потом в конце года обнаружило, что никакой прибыли нет. Поэтому принят такой порядок. В первом, втором и третьем кварталах отчисления производятся не в полном размере от установленных ставок; часть

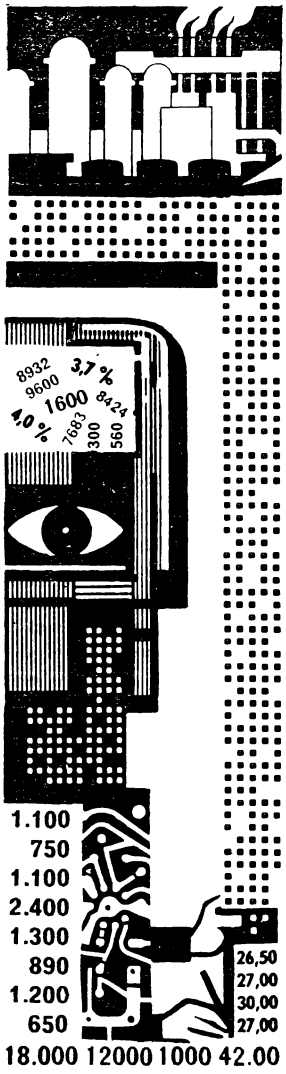
резервируется, и только после того, как утвержден отчет предприятия за истекший год и окончательно установлено, сколько именно прибыли предприятие сохранило и дало государству, отчисляется в фонды вся остальная сумма. Это и лучше: сумма прибыли точно определилась, поскольку год окончился. Уже твердо известны суммы отчислений, и их можно расходовать по плану. Так оно и делается. Руководство предприятия совместно с профсоюзной организацией составляет сметы использования отчислений в фонды предприятия. Эти сметы доводятся до сведения коллектива, привлекается возможно большее число людей к их обсуждению, и после утверждения они выполняются.

Несколько слов надо сказать о том, какие недостатки имеются в использовании фондов предприятия. На очень многих заводах и фабриках, даже передовых, широкие круги рабочих мало ощущают действие фондов предприятия или даже вовсе не знают об их существовании. Происходит это потому, что средства из фондов расходуются келейно. Премии выдаются втихую, сметы принимаются и утверждаются узким составом хозяйственников и профсоюзных работников. Конечно, т а к о е расходование фондов предприятия сводит на нет их эффективность. Но это уже недостатки не самих фондов, а упущения в работе хозяйственников, недостаток контроля со стороны фабрично-заводского комитета и других профсоюзных организаций.

...Да, конечно, высокая производительность труда и забота об экономии существуют на наших предприятиях не потому, что за это материально поощряют. Они коренятся в самой сущности советских предприятий, они вытекают из законов и норм нашего социалистического общества. Однако не нужно противопоставлять — и неправильно противопоставлять — материальную заинтересованность другим принципам социализма. Как раз напротив: материальное поощрение передовиков производства, так же как и хозяйственный расчет, является одним из важнейших принципов социалистического ведения хозяйства. Великий Ленин говорил: ударничество — это поощрение, а поощрение без потребления — ничто.

Все дело в том, чтобы премии и другие формы поощрения дополнялись хорошей организацией социалистического соревнования, чтобы устранялось все то, что мешает каждому рабочему и служащему отдать стране все свои силы и способности.

РАССКАЗ ЧЕТЫРНАДЦАТЫЙ



Сто семь раз отмерь...

Как это возникало.— Убыточная прибыль.— Молоко одно, а цены разные.— Рентабельность здоровая и рентабельность больная.— Лес и просо.— Снижать цены или повышать зарплату? — Экономическое лекарство.— Цехи на хозрасчете.— Дороже всего... грязь.— Полезный опыт.— Все одновременно

Теперь, спустя почти полвека после победы Великой Октябрьской социалистической революции, когда наше хозяйство уже давно сложилось и оформилось, нетрудно описывать, как оно ведется. Но время от времени невольно возникает мысль: а как же создавалась социалистическая экономика? Кто и когда придумал те или иные формы?

В самом деле, в конце 1917 и в первой половине 1918 года большинство предприятий было национализировано. А дальше что с ними делать? Как изо дня в день вести работу? Ведь опыта никакого не было, никто до нас социалистического хозяйства не вел. Наш народ первым вступил на исторический путь строительства коммунизма. Нам первым пришлось — и приходится — прорубать просеку, решать тысячи различных задач, новых и сложных.

Взять предприятия. Как им работать изо дня в день? Что из старых порядков можно было оставить, что — изменить, а что — ликвидировать? Многие пытались пугать Коммунистическую партию этими трудностями, но запугать не удалось. Партия знала, что она выражает волю трудящихся масс, она верила в массы, в их опыт, в их разум. И не ошиблась.

Постепенно, день за днем, все смелее и смелее рабочие приучались управлять не только фабриками и заводами, но и банками, железными дорогами, магазинами и базами. Постепенно сложилась та система, которая называется хозяйственным расчетом и без которой мы не мыслим себе сегодня наше хозяйство.

Хозяйственный расчет. Как возникло это название? Что оно означает?

Исходя из марксистско-ленинского учения, Коммунистическая партия накануне Октября четко сформулировала свою программу в области хозяйства. Но, разумеется, в этой программе указывались лишь самые крупные вопросы, как, например, национализация банков, передача земли крестьянам и т. п. Более частные и конкретные задачи можно было поставить лишь после взятия власти. Начавшаяся гражданская война и иностранная интервенция превратили страну в военный лагерь. Все внимание и все силы были направлены на то, чтобы отстоять молодое Советское государство. И только к концу 1920 года можно было по-настоящему приняться за организацию управления хозяйством. И вот к этому времени оказалось, что десятки и сотни людей в разных частях страны продумали, как лучше вести хозяйство, и свои мысли и предложения дали партии.

Старый коммунист, член партии с 1898 года, В. А. Карпинский описывает, как беспартийный крестьянин из Сибири, Осип Иванович Чернов, активный участник революции 1905 года, приехал весной 1921 года в Москву специально за тем, чтобы своими мыслями поделиться с Лениным.

Владимир Ильич принял Чернова и попросил изложить существо дела. Предложение О. И. Чернова состояло в том, чтобы

крестьянину дать возможность вести свое хозяйство на основе твердого хозяйственного расчета. Для этого он должен заранее знать, сколько с него государство возьмет в виде налога и сколько ему самому останется. Ленин внимательно выслушал собеседника, задал ряд вопросов и спросил, согласен ли Чернов, чтобы его записку напечатали в «Правде»? На прощание он поблагодарил за совет и пожелал ходоку всего хорошего.

Докладная записка крестьянина Чернова Ленину была опубликована в виде статьи в «Правде» незадолго до X съезда партии.

Примерно в это же время инженер А. Нольдэ предложил создать тресты, которые руководили бы предприятиями на началах самоокупаемости, прибыльности. Эти предложения смутили работников «Главтекстиля», где работал тов. Нольдэ. Многим они показались чуждыми советской экономике, нэпманскими, чуть ли не антисоветскими: народное предприятие — и вдруг такие «купеческие» понятия, как прибыль, процент, самоокупаемость. Записка А. Нольдэ была направлена Ленину. Через несколько дней она вернулась с резолюцией Председателя Совнаркома. Ленин признал предложения сугубо правильными и предложил немедленно приступить к проведению их в жизнь. В помощь «Главтекстилю» был направлен В. В. Куйбышев.

В начале июня 1921 года был организован первый хозрасчетный трест «Льнотрест».

Вот так, собирая и обобщая опыт масс, Коммунистическая партия создала впервые в истории систему ведения социалистического хозяйства — систему хозяйственного расчета.

Из чего же складывается эта система?

В основе работы предприятий лежит план. Но чтобы его выполнить, предприятия должны иметь определенную самостоятельность. Если по каждому вопросу обращаться в Министерство или в Госплан, некогда работать, никакой инициативы не будет. И предприятие, действительно, имеет большую самостоятельность.

При его создании, как мы уже знаем, государство выделяет уставный фонд — здания, машины, материалы, деньги. Предприятие отвечает за сохранность этого фонда, но, как его конкретно использовать, решает само: сколько и в каком цехе будет людей, где и как использовать оборудование, и тысячу других дел предприятие решает самостоятельно. Значит, предприятие выступает как хозяин, а не как простой исполнитель.

Чтобы хозяйство не обезличить, предприятие все получает за плату и за свою продукцию требует деньги. Платность — важ-

ное требование хозрасчета. Где начинаются взаимные бесплатные услуги, там жди бесхозяйственности, а то и хищений. При этом предприятие отвечает материально, то есть деньгами, если по его вине произошел ущерб для других. Штрафы показываются в балансе (отчете) предприятия. По суммам уплаченных штрафов сразу можно определить, как работала фабрика или шахта. Предприятие платит не только за материал или топливо, но и за уставный фонд, то есть за те основные и оборотные средства, которые ему дало при организации государство. Плата за фонды создает условия для их экономии: надо еще и еще раз посчитать, нельзя ли обойтись меньшим числом станков, меньшей площадью, меньшими запасами?

Главное требование хозяйственного расчета, как уже говорилось,— работать без убытка. Владимир Ильич Ленин придавал этому требованию особенно большое значение. Почему? Потому, что предприятие, работающее в убыток, «проедает» уставный фонд. Оно беднеет с каждым днем, а через некоторое время должно будет закрыться из-за недостатка средств. Значит, если бы предприятия были убыточны, молодое Советское государство разорилось бы и развалилось.

Но почему мог появиться убыток? По многим причинам. Начать с того, что машины за годы первой мировой войны износились, транспорт работал с перебоями, сырья не хватало. Много квалифицированных рабочих погибло, защищая Советскую республику, многие из-за голода покинули фабрики и заводы и разбрелись по деревням. Большие трудности были и в связи с инфляцией, обесценением денег. Государство несло огромные расходы по содержанию армии, школ и больниц, учреждений, а доходы были очень малы. Между расходами и доходами образовался разрыв, дефицит. Чтобы его покрыть, государство было вынуждено без конца печатать новые деньги. Денег с каждым днем становилось все больше, а товаров не хватало. Поэтому ценность денег (или, как говорят, их покупательная сила) непрерывно падала. Из месяца в месяц она понижалась на 15—25 процентов и более.

Что при этом получилось, можно видеть из такого примера. Допустим, машиностроительный завод затратил на производство станка 20 миллионов рублей, а продал его за 25 миллионов. Огромная прибыль, скажете вы. Но пока станок изготовлялся, прошло несколько месяцев. За это время ценность денег упала, и на вырученные 25 миллионов рублей завод не мог уже приобрести материалов, чтобы изготовить еще один станок. Выручки от продажи трех станков еле хватило, чтобы построить два.

Предприятие беднело, хотя миллионов у него с каждым разом становилось все больше.

Сейчас все эти трудности позади. Предприятия оснащены передовой техникой; деньги наши устойчивы. Но требование работать без убытка и сейчас остается полностью в силе.

А разве имеются и сейчас убыточные предприятия? Имеются, и в немалом количестве. Если фабрика, завод или шахта превышают плановую себестоимость продукции, то, как правило, они становятся убыточными. Поэтому так и важна борьба за снижение себестоимости.

Однако работать без убытка это все же лишь полдела. Ведь что значит «без убытка»? Сколько потратил, столько и выручил. Скажем, добыча угля обошлась шахте в 9 рублей и продана за эти же деньги. Каков результат работы шахты? Нуль. Но если у всех предприятий будет нуль, то откуда же возьмутся средства, чтобы строить новые заводы, осваивать Сибирь и Дальний Восток, расширять жилищный фонд, снижать цены на товары, развивать науку, платить пенсии и стипендии? Да и какой это хозяйственный расчет, если в результате работы имеешь нуль?

Поэтому предприятие должно не только не иметь убытков, но и давать прибыль, или, как говорят, быть рентабельным.

Откуда берется прибыль, мы уже знаем: она создана трудом, который рабочие и крестьяне отдают в пользу общества. Но как это получается на практике? Как образуется прибыль на предприятии? Чтобы в этом разобраться, надо немного уклониться в сторону от основной темы и рассказать об очень интересном экономическом явлении — ценообразовании.

Вот на рынке, в молочном ряду, стоят три палатки. Одна из них — государственный магазин, который продает молоко по 28 копеек за литр. Вторая — колхозная, и продают в ней молоко по 35 копеек. А в третьей крестьянки просят по 40 копеек... Почему такой разнобой?

У крестьянок дело простое: они не прочь взять побольше, и, если в этот день на рынке молока мало, они и по 45 копеек могут просить, а если молока много, продадут и по 35; сами себе хозяева, сами и цены устанавливают.

В колхозе дело посложнее. Это кооперативное предприятие, и цены там указывает правление. Но оно, естественно, не может назвать, сколько ему вздумается: если слишком низкую цену установит, ниже себестоимости, получится убыток, если слишком высокую — товар никто не купит. Вот и приходится примеряться к обстоятельствам.

Но еще сложнее в государственных предприятиях. Если разрешить каждому предприятию самому устанавливать цены на выпускаемую продукцию, будет огромный разнобой в ценах. Одного и того же сорта и вида ботинки стоили бы и 15 рублей, и 20 рублей, и, может быть, 30. И не только ботинки, но и сталь, уголь, цемент и любой другой товар. Попробуй в таких условиях планировать себестоимость продукции! Кроме того, каждое предприятие могло бы, повысив цены, перекрыть за этот счет все недостатки в своей работе, скрыть бесхозяйственность. Какой же был бы контроль рублем?

Поэтому государственные предприятия сами для себя цен не устанавливают. Это делают министерства торговли, либо местные Советы, либо Комитет цен при Госплане — смотря по тому, о каких товарах идет речь. Утвержденные цены публикуются в специальных книжках — прейскурантах. Продажа по более высоким ценам, чем указано в прейскурантах, является таким же мошенничеством, как, скажем, обвешивание.

Но как устапавливаются цены?

В приведенном выше примере цены на молоко сильно колеблются — от 28 копеек за литр до 40,— но все же они колеблются вокруг какого-то одного уровня. Нет того, чтобы одни продавцы просили за литр молока 30 копеек, а другие, скажем,— 30 рублей. Этот уровень определяется количеством труда, которое нужно затратить, чтобы произвести данный товар, или, как говорят экономисты, определяется стоимостью товара. Но определить стоимость товара очень сложно, так как условия производства различные. Поэтому на практике поступают так.

Прежде всего цена должна покрывать те расходы, которые предприятие должно произвести, чтобы изготовить продукцию, то есть цена должна возместить плановую себестоимость продукции. Иначе получится убыток — и не потому, что завод плохо работал, а потому, что для него такую цену установили. Бывают, правда, и такие случаи, когда приходится утверждать цены ниже себестоимости и давать предприятию деньги, чтобы покрыть убыток (это называется предоставлять дотацию), но это — исключение. Как правило, цена не только равна себестоимости, но и выше ее на сумму чистого дохода (денежных накоплений). Допустим, плановая себестоимость метра ткани — 5,2 рубля, а цена — 5,7 рубля. Разница 0,5 рубля и составляет накопления.

Цены различаются по тому, где они применяются. Если в розничной торговле, то есть в магазинах, где население покупает для себя товары, то они называются розничными ценами;

если в оптовой торговле (торговле большими количествами продукции) — оптовыми ценами.

Обычно розничные и оптовые цены по всей стране единые, но бывают и поясные, то есть одни в Москве, другие, скажем, в Омске, третьи в Хабаровске. Поясные цены обычно устанавливаются для громоздких товаров, которые перевозить очень дорого. Чем больше расстояние, тем дороже товар.

Можно подумать, что, чем выше цена, тем лучше; больше будет накоплений. Скажем, себестоимость тысячи штук кирпича — 30 рублей, а цену бы установить в 50 рублей. В действительности, чем выше цена, тем меньше ценность денег, тем, следовательно, меньше материальная заинтересованность трудящихся и ниже производительность их труда. Поэтому цена должна быть выше себестоимости на столько, сколько чистого дохода отдали трудящиеся обществу. Конечно, с аптекарской точностью установить цены невозможно, но и большого разрыва быть не должно.

Как же это все практически делается?

Допустим, что все мебельные фабрики страны могут быть разбиты на четыре группы по уровню себестоимости продукции.

	Фабрика № 1	Фабрика № 2	Фабрика № 3	Фабрика № 4
Плановая себестоимость стула (в рублях)	5	4,5	5,5	6

Какую цену установить? По какой себестоимости равняться? Наиболее правильно, как мы уже знаем, в подобных случаях учитывать среднюю себестоимость. А она составляет в нашем примере 5,2 рубля. Сколько же к этой сумме добавить накоплений? Экономисты отвечают: надо добавить столько, чтобы у предприятия образовалась здоровая рентабельность.

А что это значит — здоровая рентабельность?

Опыт показывает, что, если у предприятия очень большие накопления, у него на счете постоянно много излишних денег. Это ослабляет режим экономии, начинаются ненужные расходы, возникает бесхозяйственность. Следовательно, чрезмерная рентабельность является нездоровой.

Однако и слишком низкая рентабельность нехороша: если накопления очень малы, коллектив предприятия теряет к ним

всякий интерес. Это и понятно: при ничтожных накоплениях, как мы видели, и фонд предприятия мал, и построить ничего на свои средства предприятие не может.

Значит, рентабельность должна быть не слишком большая, но и не чрезмерно малая. Как же ее конкретно определить?

Лучше всего делать так:

а) подсчитать, сколько нужно данной отрасли средств для нового строительства в течение пятилетки, пусть это будет, к примеру, 10 миллионов рублей;

б) подсчитать, сколько понадобится оборотных средств для увеличения запасов — допустим, что 2 миллиона рублей;

в) прикинуть, какая сумма нужна, чтобы создать фонды, предусмотренные для предприятий,— возьмем 5 миллионов рублей;

г) добавить определенную сумму для взносов в доход государственного бюджета (платы за фонды) — пусть 5 миллионов рублей.

Тогда всего накоплений данной отрасли на пять лет нужно 22 миллиона рублей, или 4,4 миллиона рублей в год. А стоимость основных и оборотных фондов этой отрасли составляет, скажем, 17 миллионов рублей. Какой же процент надо добавить к себестоимости, чтобы установить правильную цену? 4,4 от 17 составляет (округленно) 25 процентов. Этот процент и добавляем.

Продолжим наш пример с мебельными фабриками. К средней стоимости стула, равной 5,25 рубля, добавим 25 процентов накоплений. Получим цену стула — 6,5 рубля (округленно). Что же получается в каждой группе фабрик?

	Фабрика № 1	Фабрика № 2	Фабрика № 3	Фабрика № 4
Цена за один стул (в рублях)	6,5	6,5	6,5	6,5
Себестоимость стула (в рублях)	5	4,5	5,5	6
Накопления (в рублях)	1,5	2,0	1,0	0,5

Получилось, что средний процент очень по-разному сложился в отдельных группах предприятий. Как же тут поступить? Очевидно, что предприятия, входящие в третью и четвертую группы, должны принять срочные меры к тому, чтобы снизить

себестоимость продукции. Но и в первых двух группах не все благополучно. Накопления, которые они получат, значительно выше, чем тот здоровый уровень — 25 процентов,— который мы подсчитали. Излишнюю часть накоплений необходимо забрать у предприятий. Ее и забирают. Все накопления, как мы знаем, делятся на две части: одна остается у предприятия (прибыль), другая сразу идет в доход государственного бюджета (налог с оборота). В нашем примере налог с оборота на фабриках первой группы составлял бы примерно 30 копеек с каждого стула и на фабриках второй группы — 90 копеек.

А как это подсчитано? Да очень просто. Если к себестоимости продукции в 4,5 рубля добавим 25 процентов накоплений, получим 5,6 рубля. Из цены — 6,5 рубля — вычитаем эти 5,6 рубля и получим налог с оборота 90 копеек.

На практике установление цены происходит более сложным путем, и все детали в этом рассказе изложить невозможно. Но кое-что добавить следует.

Когда устанавливается цена, приходится решать много задач, а не только о рентабельности думать. Так, многие сельскохозяйственные машины, минеральные удобрения, химикаты, учебники, медикаменты, детская одежда и обувь продаются часто без всякой прибыли, а иногда даже в убыток. Значит ли это, что рабочие, которые сделали эти машины или удобрения, не создали чистого дохода? Они создали его, конечно, но он не был получен при продаже этих товаров, так как правительство считает нужным всемерно снижать на них цены. Так что же, пропал этот чистый доход? Нет, он не пропал. Ту сумму, которую недобрали при продаже этих товаров, прибавили к другим товарам, менее необходимым: папиросам, водке, вину, одеколону и т. д. Поэтому цена на папиросы или водку значительно выше, чем себестоимость этих изделий.

Приходится также учитывать соотношение между отдельными товарами. Скажем, можно ли, чтобы цена за одну тонну нефти и за одну тонну торфа была одинакова? Никак нельзя. Теплотворная способность, калорийность нефти во много раз выше, чем теплотворная способность торфа. Если бы цена на них была одинаковая, никто не хотел бы покупать торф и все добивались бы получить нефть. То же самое происходит при сопоставлении цемента и извести и многих других товаров.

Или возьмем другой пример. Меди нам пока не хватает. Как заинтересовать хозяйственников, чтобы они употребляли меньше меди, а больше алюминия или — еще лучше — пластмасс? Надо значительно повысить цены на медь и понизить цены

на ее заменители. То же самое приходится делать с кожей и другими дефицитными товарами.

Если перевозить круглый лес, пропадает много места на платформах и в вагонах. Пиленого леса можно перевезти гораздо больше. Значит, цены надо установить так, чтобы стимулировать строительство лесопильных заводов в районе разработок. Так же обстоит дело с просом и пшеном, мясом и колбасой, молоком и маслом, свеклой и сахаром.

Цены используются и для того, чтобы заинтересовать предприятия применять те материалы, которые имеются рядом, под боком, а не привозить их за тридевять земель.

В то же время чрезмерно отрывать цены от стоимости, как показывает опыт развития народного хозяйства, нельзя: теряется возможность соизмерять эффективность затрат труда в разных отраслях, экономика лишается компаса.

Стремление предприятия к получению прибыли не должно, разумеется, приносить ущерб народному хозяйству в целом. А такой результат может иной раз получиться при неправильном установлении цен. Завод выпускал трансформаторы из сталей разных марок, дорогих и дешевых. Так как цены на трансформаторы одинаковые, завод стремился применять более дешевую сталь и иметь побольше прибыли. Между тем для народного хозяйства выгоднее трансформаторы из стали более высокого качества, хотя и более дорогие, так как при этом значительно снижаются так называемые «ваттные потери» и получается большая экономия. Очевидно, что цены на трансформаторы должны быть разными. Впрочем, об этом уже говорилось, когда шла речь о «тебестоимости».

Когда реализуются товары для населения, приходится считаться и с тем, какой имеется спрос на эти товары и сколько государство может их произвести в данное время. В начале 1958 года были повышены цены на легковые машины и на некоторые виды ковров. Почему это произошло? Неужели автомобильные заводы стали хуже работать и себестоимость их продукции повысилась? Нет, дело в другом. Доходы трудящихся в последние годы очень увеличились, и спрос на машины и ковры повысился в огромной степени. Чтобы купить автомобиль, приходится ждать своей очереди по году и больше. Резко увеличить выпуск легковых машин пока нет возможности. Что же получалось? Многие покупали машины по низким государственным ценам и тут же продавали их в 2—3 раза дороже, наживая на спекуляции тысячи рублей. Пришлось повысить цены на то время, пока нельзя будет резко увеличить выпуск этих товаров.

Некоторые говорят, что не так надо бороться со спекуляцией. Цены, говорят они, здесь ни при чем. Надо милиции побольше, судить спекулянтов построже. Конечно, борьбу со спекуляцией надо усилить. Но вести ее одними административными мерами невозможно. Административные меры должны дополняться хозяйственными, экономическими. Повышение цен и является необходимой экономической мерой. Но повышение цен в нашей стране — редкое исключение. Правилом, закономерностью является снижение цен. После войны цены на товары в СССР снижались много раз. Снижение цен имеет важное значение. Почему?

Допустим, машиностроительный завод получал раньше за каждый проданный станок по 7,5 тысячи рублей, а после снижения цен будет получать лишь по 6,8 тысячи рублей. Чтобы не стать убыточным, он должен найти резервы и снизить себестоимость станка. Значит, усилится режим экономии в машиностроительной промышленности. То же самое происходит в любой другой отрасли. Снижение цен дает возможность на те же деньги купить больше товаров. Следовательно, повышается уровень жизни народа, крепнет советский рубль. Однако тут имеются и минусы. От снижения цен больше всего выигрывают высокооплачиваемые группы трудящихся, так как они больше покупают. Чтобы поднять уровень жизни менее оплачиваемых групп, надо повышать ставки и оклады. Так в нашей стране в последние годы и поступают.

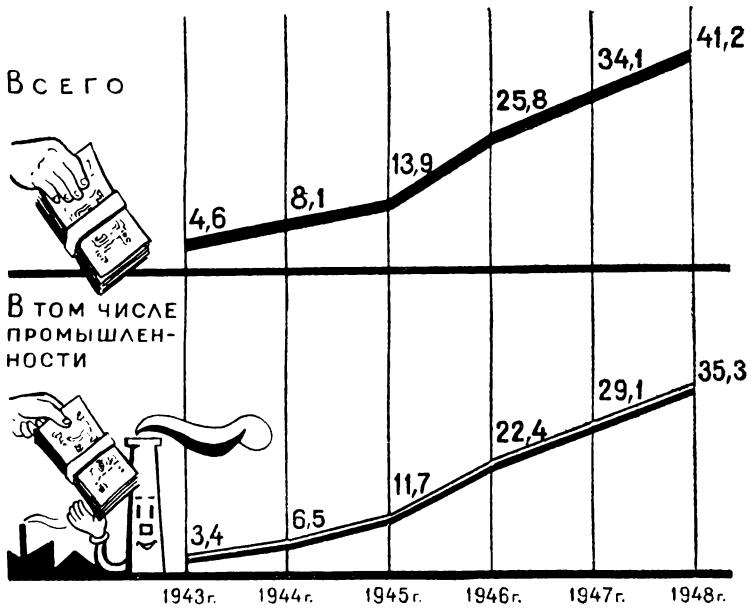
Выходит, что цены нельзя устанавливать как вздумается. Это большой государственный вопрос. Не случайно мартовский и сентябрьский (1965 года) Пленумы Центрального Комитета КПСС и XXIII съезд партии уделили большое внимание ценам и ценообразованию. Но вернемся к вопросу о рентабельности. Если получение прибыли — один из важнейших признаков хозяйственного расчета, то почему имеются предприятия планово-убыточные, то есть такие, которым уже в плане, заранее, предусмотрена дотация? Почему для ряда предприятий цена производимой ими продукции ниже, чем себестоимость, предусмотренная в плане? Как же можно металлургическому заводу, например, утверждать себестоимость одной тонны стали в 50 рублей, а цену — в 45? Существует ли на таких планово-убыточных предприятиях хозяйственный расчет?

Да, существует. Но он имеет некоторые особенности.

При капитализме ни один предприниматель не будет вкладывать свои капиталы в завод, приносящий убыток. Социалистическое же хозяйство основано совсем на других принципах.

Его цель — удовлетворять потребности народа. И если нужно, государство некоторое время может оказывать помощь предприятиям, дающим убыток, и не закрывать их. Временно убыточные предприятия поддерживаются прибыльными. Такая поддержка, немыслимая в условиях капитализма, широко применялась в нашей стране в годы первой пятилетки, когда созда-

ДОТАЦИЯ ИЗ ГОСБЮДЖЕТА УБЫТОЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ
(в миллиардах рублей) [1]



вались новые отрасли промышленности, и в послевоенные годы, при восстановлении разрушенных предприятий.

Но вот вопрос: почему нельзя с самого начала установить такие цены, чтобы каждое предприятие сразу давало прибыль? Потому, что это не всегда выгодно. Скажем, завод осваивает новое изделие. В первое время выработка рабочих малая, много брака, себестоимость продукции высокая. Если и цену установить высокую, не будет стимула искать пути снижения себестои-

[1] В денежном масштабе до 1 января 1961 года.

мости: чего беспокоиться, и так прибыль есть. Другое дело, когда завод приносит убыток и живет на дотации. Тут поневоле будешь стремиться поскорее избавиться от дотации, а для этого — усилить режим экономии.

Выходит, дотация полезна? Можно сказать так: дотация — это лекарство. Конечно, больному лекарство полезно. Но все стремятся поскорее выздороветь и отказаться от него.

Какой же от дотации вред? Во-первых, данное предприятие ничего не дает государству, а еще берет у него, является нахлебником. Во-вторых, за каждым рублем нужно ходить в министерство или в финансовые органы, меньше возможности проявить инициативу. В-третьих, создается тяжелое положение при перевыполнении плана. Допустим, что для данной шахты утвержден план добычи 600 тысяч тонн угля в год и дотация 3 рубля на тонну. Следовательно, всего дотации предусмотрено 1,8 миллиона рублей. Но шахтеры хорошо потрудились и добыли угля 660 тысяч тонн. Тогда дотации не хватает. Пока министерство изыщет нужные средства, шахта может переживать трудности. Из-за чего? Из-за... перевыполнения плана!

Хозяйственный расчет требует, чтобы рентабельно было не только предприятие в целом, но и каждое изделие, которое на нем изготовляется. А в этом деле еще много непорядка и разнобоя. На одном и том же заводе можно встретить изделия, приносящие прибыли 5 процентов и 25 процентов, и изделия, дающие 10—15 процентов убытка...

А какое это имеет значение? Очень большое: убыточные изделия невыгодны предприятию, и оно часто начинает под любым предлогом уклоняться от их выпуска. Нарушается ассортимент. В частности, швейные и обувные фабрики часто недодавали детской одежды и обуви именно потому, что эти товары менее прибыльны, чем другие, а то и убыточны.

Должны ли все изделия быть одинаково рентабельными? Нет, уравниловка и здесь невозможна. Чем сложнее и нужнее изделие, тем выше должна быть его рентабельность. Тогда выпуск самой нужной продукции будет поощряться рублем, меньше будет нарушений ассортимента.

Но что может сделать коллектив предприятия, ведь цены устанавливает не он? Коллектив предприятия может сделать все: тщательно разобраться в том, какова рентабельность отдельных видов продукции, разработать обоснованные предложения и представить их в министерство, добиваться их утверждения.

Чтобы предприятие стремилось к рентабельности, приме-

пяется, как мы уже знаем, система материального поощрения; она тоже является одним из признаков хозрасчета.

Хозрасчетные предприятия имеют право получать ссуды в банке, если им временно нужны дополнительные средства, кроме тех, которыми они располагают постоянно. За пользование ссудами надо платить проценты. Это побуждает быстрее произвести и реализовать продукцию, чтобы раньше вернуть ссуду и меньше платить процентов.

Выходит, каждый шаг на предприятии должен быть тщательно продуман и взвешен. Поэтому рассказ и назван «Сто семь раз отмерь». В самом деле, здесь и забота о том, чтобы простоев не было, чтобы фонд заработной платы не перерасходовать; и о том, чтобы оборудование все загрузить и ремонт сделать вовремя и экономно; чтобы материал найти подешевле и поближе; чтобы штрафов не платить, а если с других причитается, то взыскать полностью. Здесь и споры из-за качества продукции, и ходатайства о получении ссуды, и выдача премий за хорошую работу, и продажа использованной тары. Каждое предложение конструктора и технолога, изобретателя и рационализатора, снабженца и сбытовика приходится рассматривать под углом зрения того, насколько оно рентабельно, сколько оно потребует денежных средств, на какое время и откуда взять эти средства. Одни только технические достоинства идеи недостаточны, их необходимо подкрепить хозяйским расчетом того, насколько они выгодны.

А как связаны между собой самые, казалось бы, далекие друг от друга участки работы!

Завод должен построить новый цех стоимостью 900 тысяч рублей, Государственный банк выделил ссуду, допустим, только 150 тысяч рублей, остальные 750 тысяч должны быть получены в виде прибыли от продажи станков. Но будут ли выпущены станки и дадут ли они столько прибыли — это зависит от тысячи людей, как на самом предприятии, так и вне его.

И вот, когда обдумываешь всю сложность хозяйственного расчета, еще раз закрадывается в голову мысль: а нельзя ли все-таки обойтись без него? Почему нельзя просто работать: сколько заводу нужно материалов — получил, что произвел — отгрузил. Насколько меньше людей было бы в банках, бухгалтериях, всевозможных конторах! Неужели и при коммунизме будет существовать хозяйственный расчет — с ценами, премиями, штрафами?..

Конечно, на многих предприятиях еще бездна излишней писанины, и забота о ее сокращении должна быть постоянная. Где

только можно, надо механизировать труд служащих, внедрять счетные машины и другие автоматы. Это бесспорно. Но отказаться от планирования, учета, хозяйственного расчета невозможно. Ведь даже только для того, чтобы без перебоя снабжать предприятия и отгружать продукцию, нужны плановики и статистики, снабженцы и сбытовики. А главное — контроль и поощрение без помощи денег осуществить нельзя. А раз есть деньги, то существуют и цены, и банки, и прибыль, и все остальные элементы хозяйственного расчета.

При коммунизме труд станет жизненной потребностью каждого человека, продукты будут распределяться по потребности, собственность будет одна — коммунистическая. В этих условиях, естественно, многое изменится. Но планирование и учет останутся. И не только останутся, но и будут усилены и улучшены.

Как ни важен хозяйственный расчет во взаимоотношениях между предприятиями, еще важнее внедрить его внутри предприятия: в цехах, на участках, в бригадах — там, где непосредственно создаются материальные ценности. Не удивительно поэтому, что уже в начале первой пятилетки на многих предприятиях занялись организацией внутризаводского хозрасчета.

Сначала в этом деле были допущены некоторые ошибки, которые чуть было не дискредитировали саму идею. Для цехов установили такие же требования, как для предприятия в целом: цехи выписывали друг другу счета, начисляли штрафы, судились друг с другом. Коллектив предприятия начал распадаться на отдельные замкнутые группы, от чего работа, разумеется, не улучшалась, а ухудшалась. Переписка и учет разбухали невероятно, штаты служащих возросли. Работники предприятий почувствовали, что дело неладно. Многие из них охладели к внутреннему хозрасчету. Появились «теории», что внутри предприятия хозрасчет невозможен, так как здесь нет разных хозяйств и обмена между ними.

Нужно ли применять хозяйственный расчет внутри предприятия? Конечно, нужно. Но его надо применять в первую очередь в том случае, если речь идет о крупном или даже среднем предприятии. Ведь цех такого предприятия — это коллектив в несколько сот, а то и тысяч человек. Как же можно им работать вслепую? Технические нормы, правила или требования не разрабатываются ведь на завод в целом, а на каждую отдельную операцию, на каждую машину. То же и с экономикой. Одно дело, когда об экономике думает лишь дирекция и заводоуправление — это сравнительно узкий круг людей. И совсем другое дело, когда включатся массы.

Вот какой случай был на одном заводе несколько лет назад. Там неблагополучно обстояло дело с использованием оборудования: смету на текущий ремонт перерасходовали, станки без конца чинили, начальники цехов ругали главного механика, а он — их... Инженеры требовали изменить технологию, приобрести несколько новых станков. А экономисты предложили другой выход: установить для каждого цеха определенную смету на ремонт, лимит, выше которого расходовать нельзя. Если цех сэкономит на ремонте, премировать его. Начальники цехов подают заявки на ремонт главному механику и принимают от него работу. Непринятая работа отделу главного механика в выполнение плана не засчитывается.

И что же? В течение двух-трех месяцев положение круто изменилось. Начальники цехов часть ремонта выполняли своими силами и только самые сложные работы передавали главному механику. Тот не только перестал с ними ругаться из-за перегрузки, но ходил по цехам и искал работы для своих слесарей. Но это не самое главное. В цехах стали разбираться, у кого и почему станки выходят из строя, навели порядок.

Предприятие, не затратив дополнительно ни одного рубля, только внедрив хозяйственный расчет, преодолело серьезные трудности.

Хозяйственный расчет внутри завода или фабрики не должен копировать общезаводской. Цех — это не отдельное предприятие, а его часть. Поэтому не нужны договоры между цехами, штрафы, арбитраж. Цеху необходимо установить те задачи, которые он может и должен выполнить. Так оно в настоящее время на большинстве заводов и делается.

Какие же показатели устанавливаются для цеха при его переводе на хозяйственный расчет?

Во-первых, дается производственная программа — что должно быть сделано. Установить для цеха производственное задание не так просто. Предприятие выпускает законченную продукцию, поэтому план можно утвердить в рублях, штуках, тоннах. Цехи же обычно законченных изделий не выпускают, а если и собирают их, то только сборка является продукцией данного цеха, а не все операции по изготовлению. Как же быть? В разных отраслях промышленности поступают по-разному.

Самым, пожалуй, правильным является определение программы в нормо-часах: цех должен выполнить за месяц 100 тысяч нормо-часов. Пройдет месяц, подсчитают, сколько в действительности выполнено, и дают оценку работе цеха. Такой порядок удобен тем, что он не нарушается, если в течение месяца

произошли изменения и вместо одних деталей производили другие. А такие изменения бывают нередко. Но чтобы иметь возможность применять нормо-часы, необходимо на предприятии внедрять правильные, научно обоснованные нормы.

Часто программу выражают не в нормо-часах, а в нормативной заработной плате, то есть указывают, какую сумму заработной платы должен начислить цех, исходя из объема работ и действующих норм. Этот способ более нагляден, но менее точен.

На некоторых предприятиях, особенно там, где в каждом цехе изготовляется большое количество изделий или производится много различных работ, программу выражают в рублях. Для этого устанавливают учетные цены, которыми измеряют работу цеха. Наконец, в тех цехах, где имеется законченный цикл, задание устанавливается в натуре: необходимо произвести столько-то тонн чугуна, стали и т. д.

Второй показатель цехового хозрасчета — план по труду: численность рабочих и служащих, задание по росту производительности труда, фонд заработной платы. Здесь нет каких-либо важных особенностей по сравнению с тем, о чем мы уже говорили, касаясь предприятия в целом. Особенно большое значение имеет экономное использование фонда заработной платы: в случае его перерасхода руководство цеха лишается премии.

Третий показатель — расход материалов, топлива и электроэнергии, инструмента. Об этом много говорилось в предыдущих рассказах.

Четвертый показатель — цеховые расходы по отдельным статьям.

Разумеется, программа не исчерпывается на всех предприятиях четырьмя показателями. На каждом предприятии выделяют самое важное. Например, для металлургических и химических цехов, а также цехов предприятий пищевой промышленности устанавливают задание по использованию оборудования. В литейных цехах, на стекольных и фарфоро-фаянсовых заводах указывают допустимые потери от брака и боя.

На многих передовых предприятиях в перечень показателей хозрасчета включают не только отдельные элементы затрат, но и показатель себестоимости в целом. При этом, естественно, считают цеховую себестоимость, то есть не учитывают затрат других цехов и общезаводских расходов. Часто цехам утверждают нормативы оборотных средств и при подведении итогов работы проверяют, не накоплены ли излишние ценности.

Нужно сказать, что нередко, к сожалению, можно встретить «бумажный» хозрасчет в цехах: плановый отдел устанавливает

показатели, бухгалтерия подсчитывает фактический расход. Но работа, как шла до перевода цехов на хозяйственный расчет, так и продолжает идти. От такого «хозрасчета» никакой пользы нет, но его ведь и не существует, есть лишь очковтирательство.

Подлинный перевод цехов на хозрасчет не ограничивается разработкой показателей. Одновременно создаются условия для режима экономии: выделяются кладовые для хранения ценных и дефицитных материалов, чтобы их не могли брать без разрешения начальника цеха; устанавливаются весы, счетчики, водомеры и другие измерительные приборы; утверждаются ценники на ремонтные и другие работы, на транспортные услуги; вводятся нормы выработки, расходы материалов; обеспечивается точный и оперативный учет работы.

Как же работает хозрасчетный цех и в чем он отличается от цеха, не применяющего хозяйственного расчета?

Там, где нет внутризаводского хозрасчета, все обезличено. Имеются только итоги по предприятию в целом. Допустим, нет перерасхода по электроэнергии, и все довольны. Но не учитывают, что, к примеру, первый и третий механические цехи сэкономили электроэнергию, а второй механический и сборочный цехи своей бесхозяйственностью их экономию «съели». Тем самым ликвидируется стимул к экономии, не видно передовых и отсталых.

Совершенно иначе идет работа на предприятии, где в цехах установлен подлинный хозяйственный расчет. Там ни одному цеху со склада не выдадут без разрешения директора ни одного килограмма материалов сверх лимита, не пришлют ни одного слесаря-ремонтника, ни одного грузовика без необходимости. Если один цех по вине другого простаивает или произвел брак, это сейчас же регулируется и относится на счет виновного. В плановом отделе имеются специальные люди, анализирующие работу каждого хозрасчетного цеха или отдела. Ежемесячно дирекция вместе с профсоюзной организацией подводят итоги деятельности, разбирают в деталях работу каждого цеха, жалобы и претензии одних цехов к другим. Каждое проявление экономии поощряется, всякая бесхозяйственность наказывается. Неудивительно, что предприятие, где по-настоящему считают деньги, идет впереди по всем показателям: ведь экономия воспитывает культуру труда, дисциплину, вызывает потребность в книге, учебе. Не случайно, где убыток, там и грязь, разболтанность, брак, прогулы.

Очень много ценного для внедрения хозрасчета дают производственные совещания, общественные бюро экономического анализа.

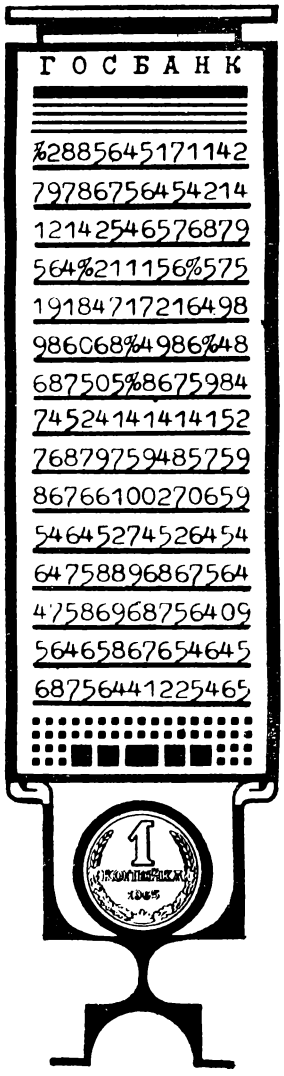
Могут сказать, что общественные бюро анализа тут ни при чем, их, мол, дело — забота об экономии, о себестоимости, а не о хозрасчете. Это напоминает известную шутку: так много работы, что некогда соревноваться...

Не надо думать, что работа — это одно, а соревнование — что-то другое: работая, люди соревнуются. То же самое и с хозрасчетом. Неверно утверждать, что есть борьба за режим экономии, за снижение себестоимости и, кроме того, существует какая-то особая забота о хозрасчете. На производстве все происходит одновременно. Стоит человек у станка и работает. Но работать можно по-разному. Одно дело — только о количестве заботиться, норму выгнать. Другой подход, более правильный,— и о качестве думать. Третий, еще более правильный,— одновременно заботиться о том, чтобы экономить материалы и электроэнергию, беречь инструменты и оборудование. И наконец, надо заботиться о том, чтобы свой опыт передать другим рабочим.

Хозрасчет не ограничивается цехом, его доводят до участков, отдельных бригад. Принцип один и тот же: перед каждым коллективом ставят те задачи, за которые он непосредственно отвечает.

Конечной ступенью хозрасчета является индивидуальный хозяйственный расчет, доведение его до каждого рабочего. Личные счета экономии, о которых говорилось в одном из предыдущих рассказов, и есть форма индивидуального хозрасчета.

РАССКАЗ ПЯТНАДЦАТЫЙ



Копейки — рубли — миллиарды

Еще одна профессия.— Какие бывают деньги? — Говорящие цифры.— Государственный кошелек.— Деньги ходят по кругу.— Пять цифр.— Утраченные миллионы.— Финансовый план.— Из рублей — миллиарды

Мы знакомы уже со многими профессиями, которые встречаются на предприятиях. В этом рассказе речь пойдет о людях еще одной профессии — о финансистах. На каждом предприятии трудятся финансовые работники — либо в специальном финансовом отделе, либо в объединенном со сбытовым отделом, плановым или бухгалтерией.

О финансистах буржуазных стран написано много. Русские и иностранные

писатели уделили немало ярких страниц этим людям, наживающимся на спекуляциях, обмане, а то и прямом грабеже.

А. М. Горький передает беседу с одним из «королей республики», американским миллионером.

«— Что же вы делаете с вашими деньгами?..

— Я делаю ими еще деньги.

— Зачем?

— Чтобы сделать еще деньги...

— Как вы делаете деньги?

— ...Это очень просто. У меня железные дороги. Фермеры производят товар. Я его доставляю на рынки. Рассчитываешь, сколько нужно оставить фермеру денег, чтобы он не умер с голоду и мог работать дальше, а все остальное берешь себе как тариф за провоз. Очень просто».

В нашей стране, разумеется, таких финансистов нет. Мы расскажем о честных работниках социалистических предприятий, выполняющих скромную, но важную и нужную работу. Но до этого нам придется сделать большое отступление в сторону и окунуться в особый мир под названием «Деньги».

Мы так привыкли — с детства, ежедневно и ежечасно — к употреблению денег, что давно перестали видеть в этом что-либо особенное. Уже трех-четырехлетний человечек знает, что в магазин без денег не ходят. Но если вдуматься, то здесь все-таки много удивительного: бумажка определенной формы и цвета позволяет вам пользоваться благами жизни, а ее отсутствие причиняет много огорчений и забот.

Уже в Древнем Египте, в Греции, Риме в ходу были определенных размеров и формы кусочки золота и серебра — монеты, деньги. Много веков спустя, когда масштабы торговли резко возросли и использование металлических денег начинало создавать неудобства и затруднения, появились бумажные представители металлических денег — ассигнации (здесь нужно обратить внимание читателя на то, что деньги, изготовленные из бумаги, и бумажные деньги — понятия разные. В дальнейшем мы вернемся к этому вопросу).

Включение денег в обиход имело огромное положительное значение для развития человечества. Раньше, чтобы обменять, допустим, рыбу на пшеницу, рыбаку нужно было найти человека, который: а) имеет избыток пшеницы, б) нуждается в рыбе, в) желает произвести обмен в то же самое время, что и рыболов. Теперь задача в невероятной степени облегчается. Можно продать рыбу любому, кто располагает деньгами.

Не имеет значения, за что покупатель получил деньги от других: за посуду, обувь, выполненную работу. Затем можно купить пшеницу у любого, кто ее продает, независимо от того, нужна ли ему рыба.

С появлением денег торговля получила огромный размах, стимулируя в свою очередь расширение производства. Этим, однако, их роль не ограничилась. При натуральном обмене отдача и получение продуктов по времени обязательно совпадают: отдал рыбу — получил пшеницу. Продажа за деньги позволяет отсрочить покупку. Деньги могут лежать дольше, чем продукты, покупатель получает преимущество перед продавцом. Возникает и постепенно обостряется проблема сбыта. Продажа становится важнее и труднее купли.

И еще одно. Стихийно развивающееся товарное хозяйство выявляет пропорциональность своего развития на рынке. Каждый товаропроизводитель — сапожник, земледелец, гончар — трудится у себя на дому или в мастерской, старается изготовить как можно больше товаров. Нужны ли они обществу или часть из них так и не найдет покупателя? По какой цене удастся их продать? От этого зависит уровень жизни производителя, а возможно, и его судьба: если он запутается в долгах, то легко потеряет личную свободу и превратится в раба.

Вывозя на рынок, с понятным волнением, продукты своего труда, производитель, конкурируя с другими, обращает товары в деньги. Конкретному товару — пшенице, холсту, утвари,— ожидающему строго определенного покупателя, противостоят деньги, за которые продают и покупают любой товар.

Внедрение денег в хозяйственный обиход резко усиливает эксплуатацию трудящихся. Возможность превратить продукты в деньги, купить за них заморские и другие диковинные товары, возможность накапливать деньги побуждает усиливать эксплуатацию до физического предела.

Человек, владеющий деньгами, представляется всесильным, он может купить все.

Отсюда недалеко до денежного фетишизма: деньги обожествляют, их наделяют невероятной силой, в них видят причину всего.

«Обойдите наши галеры, тюрьмы, работные дома, суды, богадельни, приюты,— писал видный немецкий утопист Вейтлинг,— подведите итог всему тому, что вы называете злом и преступлением, и вникните поглубже в причину этих ненормальностей,— и вы увидите, что не было бы девяти десятых этого, если бы не было денежной системы...

Денежная система возбуждает ненависть и недоверие, сеет рознь между братьями и друзьями...

Всему злу, таким образом, причина — деньги».

Любопытно отметить, что из денежного фетишизма вырастает, если можно так выразиться, антиденежный фетишизм. Социалисты-утописты и некоторые другие прогрессивные мыслители, думая об обществе будущего, прежде всего подчеркивали, что в нем не будет денег. В «Утопии» Томаса Мора из золота и серебра изготовляют цепи для рабов, ночные горшки. В «Государстве солнца» Кампанеллы деньги используются лишь во внешней торговле. В идеальном государстве, описанном английским утопистом Уинстенли, за куплю и продажу назначают тяжелую кару, вплоть до смертной казни. Идея такая: уничтожьте деньги — и отпадет все социальное зло.

Как показал опыт истории, в действительности дело не в деньгах, а в общественных отношениях. Когда пролетариат и трудящееся крестьянство России, руководимые большевиками, взяли власть в свои руки и обобществили средства производства, могуществу капиталистов и помещиков пришел конец, хотя у них оставались огромные суммы денег. То же самое произошло и в других странах после социалистической революции. Однако мы забежали вперед.

Рост численности населения и его потребностей непрерывно побуждал к увеличению масштабов производства. Человечество стояло на пороге промышленной революции — перехода от энергии ветра и воды к паровой энергии, от мануфактуры к фабрике. Предстояло накопить денежные средства для закупок больших партий сырья и найма рабочих. И конец средних веков в Европе становится периодом страшного первоначального накопления. В дополнение к общеизвестному «Овцы съели людей» можно с полным основанием сказать: «Деньги съели людей».

Необходимо только не забывать, что дело не в каких-то мистических свойствах золотых и серебряных кружочков, а в классовых отношениях, которые они в тот период выражали.

Ограбив трудящихся метрополий, купцы и предприниматели набросились на континенты Азии, Африки и Америки, превратив кровь и пот их жителей в золото.

Человечество вступило в эпоху капитализма.

При капитализме роль денег усиливается и существенно меняется. На место крепостного крестьянина, ведшего в основном натуральное хозяйство, становится промышленный рабочий, продающий за деньги свой единственный товар — рабочую силу

и покупающий за деньги средства к существованию. Сфера натуральных отношений резко сужается. Обмен деятельностью между людьми, между отраслями производства, районами страны осуществляется при помощи торговли, и средством обращения товаров являются опять-таки деньги, позволяющие соизмерять самые далекие друг от друга товары.

Обычно говорят, что деньги — это мера стоимости, мера труда, затраченного на изготовление каждого изделия. Это верно. Но верно в экономическом смысле этого слова, то есть в том смысле, что деньги не являются измерительным прибором, это не аршин, не часы, не мера сыпучих тел.

Посредством денег выражается затрата общественно необходимого труда на изготовление каждого данного товара, то есть то его количество, которое необходимо в данной стране или в данном районе страны (в зависимости от развития обмена и сношений) при данных средних условиях производства, средней квалификации и средней интенсивности труда. Совершенно ясно, что эти средние условия непрерывно меняются в силу бесконечного количества причин, и поэтому денежное выражение стоимости, то есть денежное выражение количества общественно необходимого труда, содержащегося в каждом изделии, также непрерывно колеблется, принимая внешнюю форму колебания цен.

Но даже и в таком понимании деньги не только мерило количества труда. Они выражают определенные общественные отношения, и потому роль их в рабовладельческом обществе была одна, в пору феодализма — другая, в эпоху капитализма — опять иная, и, разумеется, совершенно иное принципиально место занимают деньги в экономической жизни нашей страны и любого другого социалистического общества.

Будучи сгустком общественных отношений, деньги в досоциалистических обществах дают тому, в чьих руках они находятся, право на продукт чужого труда, а в капиталистическом обществе и на самый труд. Накапливаемые в руках небольшой части населения каждой страны, деньги постепенно использовались для того, чтобы эксплуатировать труд людей, не имеющих средств существования, чтобы присваивать себе частично плоды их труда. Так деньги превращаются в капитал.

Усиливается роль банков. Концентрируя у себя огромные средства, они с помощью кредита создают возможность форсированного строительства крупных и крупнейших предприятий, а в форме продажи в кредит расширяют масштабы торговли за пределы реального платежеспособного спроса. Тем самым они

в то же время увеличивают антагонистические противоречия капиталистического способа производства и становятся одним из факторов опустошительных кризисов перепроизводства.

Вдруг оказывается, что масса товаров не находит покупателей, располагающих деньгами. Труд, затраченный на производство этих товаров, не находит общественного признания. Он становится бросовым. На поверхности явлений впечатление таково, что всему причиной — отсутствие денег. Будь у населения достаточно денег, не было бы кризиса — так думает средний «человек с улицы», мелкий буржуа, разоряющийся первым. Все штурмуют банки, которые тоже постепенно терпят крах. «Как олень жаждет свежей воды, так буржуа жаждет теперь денег, этого единственного богатства»,— пишет Маркс.

Многие буржуазные экономисты, пытаясь излечить капиталистический строй от смертельного недуга, прописывают ему накачивание экономики деньгами, кредитную экспансию, которая якобы поможет преодолеть экономические инфаркты и инсульты. Однако исторические законы «не послушны звону злата», и страна за страной вступают на путь социализма...

Выступая 1 мая 1919 года на Красной площади, Владимир Ильич Ленин говорил:

«Внуки наши, как диковинку, будут рассматривать документы и памятники эпохи капиталистического строя. С трудом смогут они представить себе, каким образом могла находиться в частных руках торговля предметами первой необходимости, как могли принадлежать фабрики и заводы отдельным лицам, как мог один человек эксплуатировать другого, как могли существовать люди, не занимающиеся трудом».

В самом деле, погоня за прибылью, ненасытное стремление к получению ее образуют сущность всего того периода истории человечества, который начался более 200 лет назад и все еще продолжается в ряде стран,— периода капитализма.

Почему после свержения капитализма и установления в нашей стране Советской власти деньги остались?

В первые год-два Советской власти было много предложений заменить деньги трудовыми, энергетическими и другими единицами. В. И. Ленин отверг эти проекты и объяснил причины необходимости использовать деньги в переходный период от капитализма к коммунизму: «Нужно очень много технических и, что гораздо труднее и гораздо важнее, организационных завоеваний, чтобы уничтожить деньги... Чтобы их уничтожить, нужно наладить организацию распределения продуктов для сотен миллионов людей,— дело долгих лет». Программа

КПСС указывает на необходимость использовать товарно-денежные отношения и в период построения коммунизма.

Нам будет легче понять необходимость денег при социализме, если мы выясним, какие общественные функции они выполняют.

Первая функция денег — измерять количество общественно необходимого труда, отданного каждым из нас и содержащегося в продукте труда. Сторонники отмены денег предлагали выдавать талоны, указывающие, что такой-то человек работал и отработал столько-то часов. Бросается в глаза громоздкость и неудобство подобной системы.

Дело не только в том, что было бы крайне трудно приравнивать разные виды труда, различную квалификацию и производительность. И не только в том, что нужна не просто справка, что человек работал, а для соизмерения труда и потребления необходимо обменять часть продукта труда одного человека на продукт труда другого. Дело еще в том, что необходимо обслужить обмен между предприятиями и отраслями народного хозяйства. Ведь в каждом товаре заложен не только труд рабочих, затраченный в этом году, но и стоимость износа зданий и оборудования, расход материалов, то есть труд прошлых лет.

Справки или любые другие документы, характеризующие труд каждого из нас, не способны поэтому выразить все количество общественно необходимого труда, заключенного в каждом товаре. Следовательно, они не могут обеспечить соблюдения эквивалентности (равнозначности) в обмене и самого обмена, без которого невозможно и производство.

Эту задачу блестяще решают деньги. Бросив, к примеру, в автомат метро пятикопеечную монету, каждый из нас, вовсе об этом не думая, совершает следующие экономические операции:

1. Он подтверждает, что участвует в общественно полезном труде, иначе у него не было бы денег (мы оставляем в стороне возможность для отдельного человека получить деньги от других работающих; важно, что деньги при социализме поступают как оплата за работу).

2. Он отдает часть продукта своего труда — в денежной форме — в обмен за услугу транспорта, то есть за часть продукта труда других людей.

3. Он вместе с другими пассажирами дает возможность метрополитену покрыть расходы на электроэнергию, ремонт и др. и продолжать функционировать.

В чем же различие между деньгами и квитанциями?

В квитанции должно быть указано строго фиксированное время. Допустим, затрачено 5 часов работы третьего разряда. Однако потребное количество общественно необходимого труда не остается постоянным. Оно непрерывно меняется. Увеличивается при недороде, истощении природных запасов и т. п. Уменьшается с прогрессом техники, открытием новых запасов и т. д. Иначе говоря, общественно необходимое время — понятие экономическое, а не математическое. Деньги чутко реагируют на все эти изменения колебаниями цен и колебаниями курса (покупательной способности) самих денег. Квитанция, талон лишены этих возможностей.

Но, может спросить читатель, как же конкретно устанавливается уровень заработной платы и уровень цен в СССР? Почему работа такого-то разряда оплачивается 110 рублями в месяц, а не 55 или 220 рублями?

Необходимо иметь в виду, что оплата труда и цены существуют тысячелетия. Советская экономика в 1917 году получила в наследство определенную, исторически сложившуюся систему заработной платы и систему цен. По мере развития народного хозяйства, индустриализации страны вносились крупные изменения в тарифную систему и в ценообразование; однако унаследованный уровень не мог быть просто отброшен.

Как же появилась первая цена рабочей силы или любого другого товара? Мы можем об этом только догадываться. Привозя на рынок определенный товар, продавец пытался получить за него как можно больше. Если это ему удавалось, он увеличивал производство, его примеру следовали другие, и в конце концов данного товара становилось так много, что цена его резко падала. Многие производители вообще не находили покупателей и разорялись. Производство сокращалось, запасы постепенно расходовались, и цена вновь повышалась, привлекая производителей.

Подобный механизм приливов и отливов действует и поныне в капиталистических странах, но, разумеется, в более сложной форме; не так-то просто извлечь капитал, допустим, из текстильной промышленности и вложить его в производство электровакуумных приборов. Однако если абстрагироваться от практических трудностей, то в принципе именно так пульсирует производство. То же самое с оплатой труда. В зависимости от соотношения между спросом на рабочую силу и ее предложением уровень заработной платы то повышается, то падает.

Что же здесь плохого? — скажет читатель. Система, применяющаяся к условиям жизни, очень хорошая.

Плохо то, что приспособление происходит стихийно, сопровождается огромной растратой производительных сил. В 1962 году в США было потеряно для производительного труда 18,6 миллиона человеко-дней: рабочие бастовали, требуя повышения заработной платы. В целом по крупнейшим капиталистическим странам потери составили более 54 миллионов человеко-дней. Коэффициент использования домен и мартенов составил в США в том же году 0,7. Запасы непроданных товаров оцениваются в сотни миллионов долларов. В результате подобного «приспособления» человечество живет неизмеримо хуже, чем оно могло бы жить при современном уровне производительных сил.

Капитализм превратился в шлагбаум на пути развития человеческого общества.

Но вернемся в Советский Союз. Почему здесь так важна функция меры стоимости — определения количества общественно необходимого труда, содержащегося в цене товара, отданного обществу каждым рабочим? Потому, что без этого неразрешимы проблемы оптимального хозяйствования.

При помощи натуральных балансов можно определить, сколько какого материала, топлива и т. д. необходимо для выполнения данной производственной программы. Но никакой материальный баланс не поможет ответить на вопрос: в какой пропорции надо разделить ресурсы между производством сельскохозяйственных машин, минеральных удобрений, тары, автомобилей и строительством складов, чтобы произвести, перевезти, сохранить наибольшее количество овощей для потребления?

Очевидно, что выгоднее вырастить 40 тонн и полностью их сохранить, чем 60 тонн и половину из них потерять по пути к потребителю. Только подсчитав все варианты затрат и результатов, можно найти один — оптимальный. Но сложить и сопоставить затраты и эффект можно лишь в денежном выражении, в рублях. Для этого, разумеется, ставки заработной платы и цены должны быть тщательно экономически обоснованы.

Вторая функция денег состоит в том, что они выступают в качестве средства обращения, обслуживая переход товаров от производителей к потребителям.

К этой функции относятся лишь те покупки и продажи, которые сопровождаются движением наличных денег: в магазинах, на рынках, при закупке сельскохозяйственных продуктов у крестьян и т. д.

Экономическое назначение этой функции состоит в том, чтобы помочь государству через торговые организации изучить

спрос населения и суметь его удовлетворить полностью, повсеместно и вовремя. Не секрет, что иной раз на складах лежат одни хлопчатобумажные ткани, в то время как потребитель ищет другие. Это значит, что хлопок, заработная плата и другие затраты использованы нерационально. Магазины завалены приемниками, а за «Спидолой» специально ездят в Ригу. Число подобных примеров легко увеличить.

Почему так трудно изучать спрос? Потому, что он очень изменчив. Если общий заработок семьи возрос с 200 до 250 рублей в месяц, то это не значит, что она на 20 процентов будет потреблять больше хлеба и картофеля. Очень может быть, что потребление этих продуктов даже сократится. При одном и том же заработке спрос совершенно различный в семье, где нет детей и где они имеются, у молодых и пожилых, в Архангельске и Ашхабаде.

Туризм и учеба, традиции и мода, кино и телевидение — таковы лишь некоторые факторы, непрерывно колеблющие спрос. Отдавая деньги за одни товары и отказываясь приобретать другие, население «обучает» торговлю, а за ней и промышленность, как, учитывая спрос, готовиться к полному удовлетворению потребностей при коммунизме.

Чтобы деньги с наибольшим эффектом служили средством обращения, требуется много важных условий. Прежде всего, их должно быть в обращении лишь столько, сколько необходимо — ни больше, ни меньше. Как достигается подобное соответствие? При капитализме — стихийно. Избыток денег приводит к их обесценению, недостаток — к затовариванию и падению цен. Особенно резко падает покупательная стоимость денег в период войн, когда правительства, чтобы покрыть военные расходы, прибегают к помощи печатного станка.

Вот такие деньги, никакими реальными ценностями не обеспеченные, и называются бумажными, а те деньги, которые выпускаются взамен золота, серебра и других имеющих спрос материальных ценностей и обеспечены реальными ценностями, носят название банкнот, кредитных билетов, хотя тоже сделаны из бумаги. До чего доходит эмиссия (выпуск денег), видно из такого факта. После первой мировой войны в Германии находилось в обращении 426 квинтильонов марок! Пишется это число так: 426 000 000 000 000 000 000.

«...Оборот денежный,— указывал В. И. Ленин,— это — такая штука, которая прекрасно проверяет удовлетворительность оборота страны, и когда этот оборот бывает неправильным, то получаются из денег ненужные бумажки».

Можно ли определить действительную потребность в деньгах для нормального обращения? Маркс дал для этого специальную формулу:

$$\frac{\text{Объем товарооборота} + \text{общая сумма других платежей} - \text{взаимопогашающиеся платежи}}{\text{Скорость обращения денег}}.$$

Если, например, в год продается товаров на 90 миллиардов рублей, а вся сумма остальных платежей (кроме взаимопогашающихся) наличными деньгами составляет 10 миллиардов рублей, то весь оборот наличными составит в год 100 миллиардов рублей. Если, допустим, каждый рубль совершает в год 25 оборотов, то потребная сумма денег в обращении составит 4 миллиарда рублей (100 : 25).

Управление денежным обращением — важная и сложная область государственной деятельности в СССР. Все предприятия, организации и учреждения составляют годовые и квартальные с помесячной разбивкой кассовые планы. В их расходной части указана потребность в наличных деньгах: на заработную плату, командировочные, оплату сельскохозяйственных заготовок, пенсии, выигрыши и др. В приходе — поступления наличных денег: от продажи товаров, билетов, за услуги, налоги и т. д. Совершенно очевидно, что в кассовом плане магазина приход больше расхода, а у завода наоборот.

Кассовые планы объединяются в отделениях и конторах Госбанка, проверяются, уточняются. В масштабе всей страны кассовый план составляется правлением Государственного банка в Москве и утверждается правительством.

В плане указаны изменения в денежной массе, устанавливаемые на год (квартал), например выпуск какой-то суммы в обращение или изъятие — смотря по тому, каковы темпы роста отдельных видов доходов и расходов. Широко распространенное мнение, будто эмиссия всегда вредна, ошибочно. Как видно из Марксовой формулы, при быстром росте экономики, в частности товарооборота, закономерно и увеличение суммы денег в обращении.

Оперативная работа Государственного банка в области денежного обращения состоит в контроле за ходом выполнения кассового плана и в маневрировании ресурсами. Например, сверхплановая добыча угля в Донбассе потребовала дополнительного фонда заработной платы. В то же время перевыполнен план товарооборота в Ленинграде, и выручки поступило

больше, чем предполагалось. Таков один из возможных вариантов. Другой вариант: чрезвычайно жаркое лето сократило поток курортников на юг и вызвало их небывалый наплыв в Прибалтику. Деньги они сдали в сберкассы Москвы, Горького, Новосибирска и т. д., а аккредитивы предъявляют в Пярну, Друскениках, Майори и др. Подобных вариантов тысячи.

Когда огорченный кассир приходит из банка и сообщает, что нет денег (такие случаи иной раз бывают), это значит, что кассовый план в данном городе выполняется плохо, а подкрепления из конторы не дали. Кто повинен в срыве кассового плана? Возможно, швейная фабрика, чьи изделия пылятся на полках. Возможно, моторный завод, перерасходовавший фонд заработной платы. Возможно, ЖЭКи, накопившие большую задолженность по квартирной плате. А может быть «виновата» «Гидрометеослужба»: дождливое лето разогнало футбольных болельщиков, посетителей летних садов, экскурсантов и туристов...

Третья функция денег состоит в том, что они являются средством платежа, то есть вступают в оборот самостоятельно, во времени независимо от движения товаров. Так бывает при выплате заработной платы, получении в банке ссуд и их возврате, оплате товаров, полученных в кредит, и т. д. Здесь нет возможности остановиться на каждой из перечисленных денежных операций. Достаточно сказать, что данная функция сопровождается громадным количеством расчетов, оформлением и исполнением триллионов платежных документов в год, а за каждым документом стоит хозяйственная работа: производство, реализация, строительство, перевозка и др.

Очень важной является функция денег как средства накопления. В процессе производства создается национальный доход, распадающийся на фонд оплаты труда и на фонд денежных накоплений. Эти накопления в виде прибыли (и ее разновидности — так называемого налога с оборота) оседают сперва на счетах предприятий в банках, а затем используются предприятиями и передаются в доход государственного бюджета. Известно, что в отличие от бюджета капиталистических государств, где 80 процентов и более всех доходов составляют налоги с населения, в каждом рубле доходов госбюджета СССР более 92 копеек составляют платежи предприятий. Чем больше прибыль, тем больше жилых домов, школ, стипендий...

Накапливает и население, откладывая часть своих доходов или дома, или в сберегательных кассах. О последних следует сказать несколько слов.

Попробуйте, уважаемый читатель, ответить самому себе: какую пользу приносят обществу сберегательные кассы? Они привлекают вклады населения и передают их государству. Такой ответ — еще не ответ. А какая польза от этого государству? Что оно теряет, если деньги лежат у вас в шкатулке или в чулке? Потребуются дополнительные денежные знаки? Но трудно ли их напечатать? Видимо, не в этом дело. А в чем?

В международном экономическом обороте в качестве денег используется золото. Если ввоз товаров превышает вывоз, разница покрывается экспортом золота. Если вывоз товаров превышает ввоз, золотой запас страны возрастает. Наша страна — один из крупнейших в мире производителей золота.

В книге, которую вы сейчас читаете, мы вынуждены каждую из функций денег излагать обособленно. В жизни деньги одни, и функции их тесно переплетаются. Чем лучше они выступают в качестве меры стоимости, тем выше производительность труда, больше производится товаров, выше рентабельность, то есть тем сильнее они функционируют и как средство обращения и как средство накопления. Для эффективности функционирования денег очень важна их устойчивость, высокая покупательная способность. От кого она зависит?

От тех, кто изготовляет промышленную продукцию; от количества, качества, внешнего вида изделий;

от тех, кто выращивает и собирает урожай, производит шерсть, молоко, мясо;

от тех, кто перевозит, хранит и продает товары, от знания спроса, оперативности, заботы о потребителях;

от тех, кто перевозит пассажиров, выпускает кинокартины, ставит спектакли;

от тех, кто планирует и учитывает, составляет кассовые планы и руководит их выполнением.

Следовательно, от каждого из нас.

Но если деньги играют столь большую роль в общественной жизни, то как же при коммунизме мы будем обходиться без них? Это сложный вопрос, и ответ на него пока может быть дан лишь в самой общей форме. Труд станет органической потребностью человека, и не надо будет соизмерять его с потреблением. Общество сможет полностью удовлетворять потребности трудящихся и научиться это делать. Что касается соизмерения затрат и результатов, установления пропорций между отраслями производства, то, вероятно, будут использоваться какие-то другие экономические измерители. Денег не будет.

«Когда мы победим в мировом масштабе, мы, думается мне, сделаем из золота общественные отхожие места на улицах нескольких самых больших городов мира. Это было бы самым «справедливым» и наглядно-назидательным употреблением золота для тех поколений, которые не забыли, как из-за золота перебили десять миллионов человек и сделали калеками тридцать миллионов».

Так писал В. И. Ленин, призывая одновременно беречь и экономить золото до наступления полной победы коммунизма. Но до полной победы было еще далеко. Еще впереди были десятилетия напряженной борьбы за построение социалистического общества.

Познакомившись с сущностью и ролью денег, мы можем вернуться к тем, кто изо дня в день занимается ими,— к финансистам.

Что же делают финансисты на предприятиях?

Прежде всего они заботятся о том, чтобы завод всегда имел деньги на выдачу заработной платы, оплату поступающих материалов, возврат ссуд в банки и на другие расходы.

Что это за особая работа — заботиться, чтобы были деньги? — может спросить читатель. Выпускайте хорошую продукцию, отгружайте своевременно, и на предприятии будут деньги. Если же план не выполняется, то никакие финансисты не помогут.

Это так и... не так.

Когда речь идет об отдельном человеке, о рабочем или служащем, дело обстоит именно так: работай добросовестно, выполняй свое дело и два раза в месяц приходи за заработной платой. На предприятии же дело сложнее.

Фабрика или завод отгружают продукцию сотням, а то и тысячам покупателей. У Магнитогорского металлургического комбината, например, 10 тысяч покупателей. Каждому надо выписать и выслать счет и проследить, чтобы он был полностью и вовремя оплачен. Но не все покупатели платят аккуратно. Правда, если покупатель задерживает оплату, на него действуют рублем: начисляют и взыскивают пеню, надбавку. Но денег-то пока нет. Задерживает иногда высылку средств и главк и Министерство финансов. Одновременно надо позаботиться об оплате счетов, поступивших на завод от поставщиков, чтобы не платить пени.

Велика ли работа — выписать счета и оплатить их? Вот некоторые цифры: на Московском автомобильном заводе имени Лихачева в среднем каждый день поступает 200—250 плате-

жей от покупателей и оплачивается 400—450 счетов поставщиков. Конечно, Московский автозавод — гигантское предприятие, но зато там производят всего лишь несколько видов продукции. На текстильном комбинате или инструментальном заводе подчас счетов выписывается и оплачивается еще больше.

Но выписать счет или дать указание, чтобы его оплатили,— это в конце концов техническая работа. Главное, чтобы были деньги для оплаты. А их в нужный момент может не оказаться, даже если предприятие хорошо выполняет план: просрочил оплату покупатель; материалы прибыли раньше времени или в большем количестве, чем ожидали; министерство на прошлой неделе дало указание перечислить несколько сот тысяч рублей другому предприятию и т. д.

Чтобы не быть застигнутыми врасплох, финансовые работники на передовых предприятиях составляют оперативные планы на месяц с разбивкой на первую и вторую поло-

вину месяца или по декадам. Сперва подсчитывают, откуда и сколько денег предприятие ожидает получить, затем прикидывают расходы. Если доходы превышают расходы или хотя бы равны им, хорошо, душа спокойна. Если доходы меньше расходов, приходится заблаговременно принимать меры как на самом заводе, так и вне его.

Прежде всего интересуются, нельзя ли увеличить отгрузку продукции: чем больше отгрузишь, тем больше выручка. Нельзя ли какой-нибудь расход перенести на следующий месяц? Если же эти меры не спасают, обращаются за помощью к министерству или банку.

Много у предприятия поставщиков и покупателей, и на каждого из них у финансиста заведена карточка, в которой указывается название, адрес, номер счета в банке. В карточке отражаются все операции: когда выслан счет, когда был оплачен. Если он не был оплачен, в карточке записано, по какой причине это сделано, какие меры были приняты и что они дали. Можно подумать, что карточки эти — ненужная писанина, но без них запутаешься: опоздаешь уплатить, опоздаешь и взыскать.

Однако карточки, особенно карточки покупателей, существуют не только для этого. Они очень нужны при заключении договоров на предстоящий год. Если покупатель был неаккуратен, платил с опозданием, завод потребует в договоре на новый год, чтобы он платил вперед, до отгрузки ему товара. Это называется потребовать аккредитив [1]. Покупателю, конечно, невыгодно вперед деньги высылать: это замедляет оборот его средств; он может сопротивляться, отрицать. Вот тут-то ему и предъявляют карточку...

За день или два до того, как выдавать заработную плату, финансист предупреждает об этом банк и указывает ему, сколько денег понадобится. Банк, если на счете предприятия имеются средства, бронирует эту сумму, то есть закрепляет ее для выдачи заработной платы и ни на что другое не направляет.

А если на счете пусто? Тогда платить нечем. Возникает просроченная задолженность по заработной плате — явный брак в финансовой работе. Тут финансиста ругают все, хотя виноват часто бывает не он, а начальник цеха, сорвавший план производства. Задержка в выдаче заработной платы — недопустимое

[1] Аккредитивами пользуются и частные лица, но это совсем другие документы. Гражданин вносит в сберегательную кассу определенную сумму денег и получает аккредитив. По нему он может в других сберкассах получить эту же сумму, полностью или по частям.

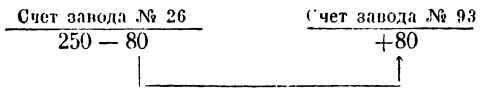
явление, серьезный сигнал о том, что в работе предприятия имеются какие-то неполадки.

Кроме таких крупных расходов, как заработная плата, ежедневно наличными деньгами производят множество более мелких, но тоже важных расходов: выдача премий, закупка разных хозяйственных мелочей. И как досадно бывает, когда дело задерживается из-за того, что в кассе нет 20—30 рублей! Тут уж финансистов ругают крепко и правильно делают.

Но что это значит — расходы наличными деньгами? А какие еще бывают деньги?

Наличные деньги выдаются в виде денежных знаков. Заработная плата, премии, командировочные и тому подобные расходы оплачиваются наличными деньгами. Но между собой или с министерствами, банком и государственным бюджетом предприятия не рассчитываются наличными деньгами. Это попросту невозможно. На среднем предприятии, не говоря уже о гигантах, денежный оборот в год составляет 50—60 миллионов рублей. Чтобы платить и получать наличными, нужны вагоны денежных знаков и тысячи счетчиков. Поэтому все такие расчеты ведутся безналичным путем.

Как это происходит? Мы уже говорили о том, что при создании предприятия государство выделяет ему уставный фонд. Часть этого фонда записывается на счет, который открывается для каждого предприятия в банке. С этого счета по поручению предприятия банк перечисляет средства на счета других предприятий. Допустим, у завода № 26 было на счете 250 рублей и он поручил банку оплатить счет завода № 93 на 80 тысяч рублей. Вот как это будет сделано:



На счете одного предприятия стало на 80 тысяч рублей меньше, на счете другого — больше на ту же сумму. Операция произведена.

Некоторым кажется, что все эти пересчеты — пустое, надуманное дело. Во-первых, говорят они, предприятия государственные и все их деньги из одного кармана; что толку перекладывать их со счета на счет? Во-вторых, и денег-то никаких нет, одни записи, перевод бумаги.

Такое представление в корне неверно. Если все деньги положить в один карман и обезличить, все развалится —

не найдем ни правых, ни виноватых. Без денег никакой учет невозможен, а без учета невозможен социализм. Что касается того, будто безналичные расчеты — одна видимость, то легко доказать, что так думать — ошибка. Некоторые рабочие и служащие получают заработную плату безналичным путем, через сберегательные кассы. Попробуйте-ка им сказать, что это одна видимость!

То же самое у предприятий. Заводу № 93 в нашем примере перечислили 80 тысяч рублей безналичным путем, а назавтра завод получил их наличными и рассчитался с рабочими и служащими. Какая же это видимость?

Обороты наличных и безналичных денег тесно связаны. Только что мы показали, как безналичные деньги на заводе № 93 превратились в наличные. Получив заработную плату, рабочие и служащие этого завода по пути домой зашли в магазин и накупили всяких товаров, некоторые пошли в кино или уплатили за квартиру, газ, отопление. Вечером магазины, кинотеатры и кассы коммунальных банков сдали выручку в банк. Там приняли наличные деньги, а на счета магазинов, кинотеатров, домоуправлений и газового треста зачислили безналичными. А наличные деньги утром следующего дня были выданы другому предприятию, или колхозу, или институту. Вот так и идет непрерывный денежный оборот, непрерывный переход наличных денег в безналичные и обратно. Поэтому экономить безналичные деньги нужно нисколько не менее, чем наличные.

Структура денежных доходов и расходов населения СССР
(в процентах к итогу)

	Доходы		Расходы
Зарплата и другие формы оплаты по труду	83	Покупка товаров и оплата услуг	86
Пенсии, стипендии, пособия	11	Платежи и сбережения	14
Прочие доходы	6		

Итак, забота о том, чтобы у предприятия всегда были деньги для расчетов,— первая обязанность финансовых работников; вторая — контроль рублем.

Как, опять контроль рублем? Да, опять. Хозяйство наше так сложно и многообразно, что проследить за ним административ-

ным путем невозможно. Одни ревизии да проверки не помогут, сколько бы их ни было. На помощь им приходит система контроля рублем.

Возьмем, к примеру, Министерство электротехнической промышленности. Ему подчинены сотни предприятий, которые размещены по многим городам и поселкам. Как ими руководить? Одновременно всеми заниматься невозможно, надо выбрать те, которые в первую очередь нуждаются в помощи и проверке. Но как выбрать? Если спросить у директоров предприятий, каждый из них скажет, что нужды его завода самые неотложные. Вслепую, наудачу тоже нельзя. И тут на помощь приходят пять цифр, пять финансовых показателей, которые банк ежедневно может сообщить министерству без всяких дополнительных расходов и штатов.

Рассмотрим эти показатели.

Первый — сколько денег имеется на счете предприятия. Ежедневно по утрам банк сообщает предприятиям, сколько у них денег на счете. Допустим, что перед нами две выписки:

(в тысячах рублей)

	1/III	2/III	3/III	4/III	5/III	6/III
Завод № 1	100	80	135	94	110	215
Завод № 2	—	—	11	—	—	—

Мы ничего не знаем об этих предприятиях, но, если нас спросят, каким из них главк должен заняться, мы без колебаний скажем, что вторым. Мы будем рассуждать так: предприятие получает деньги за продукцию. Видимо, на заводе № 1 выпуск продукции идет ритмично, а на заводе № 2 происходит что-то неладное. Сам ли завод виноват, или кто другой — это из таблицы не видно. Но что заняться нужно в первую очередь им, сомнений быть не может, тем более что сведения представляются не только за 6 дней, как в нашем примере, а изо дня в день в течение года.

Второй показатель — имеется ли просроченная задолженность поставщикам. Мы уже знаем, что, получив счет, покупатель должен его проверить и, если все правильно, оплатить. Если же денег нет, возникает просроченная задолженность. Продолжим наш пример:

(в тысячах рублей)

	1/III		2/III		3/III		4/III		5/III		6/III	
	на счете	просроченная задолженность	на счете	просроченная задолженность	на счете	просроченная задолженность	на счете	просроченная задолженность	на счете	просроченная задолженность	на счете	просроченная задолженность
Завод № 2	—	—	—	—	11	—	—	—	—	—	—	—
Завод № 3	—	90	—	110	—	100	—	180	—	—	—	50

Выходит, на заводе № 3 дела еще хуже, чем на заводе № 2: там нет денег, но и задолженности нет, а на заводе № 3 все время (кроме 5/III) имеется просроченная задолженность. Следовательно, им нужно заняться в первую очередь.

Третий показатель — имеется ли просроченная задолженность государственному бюджету. Как уже указывалось, предприятия вносят в бюджет часть полученной прибыли, а некоторые и налог с оборота. Если и по этим платежам не рассчитались в срок, совсем плохо.

И два последних показателя — просроченная задолженность банку, а также рабочим и служащим по заработной плате. Если где-либо собрались вместе все виды долгов, значит, предприятие находится в тяжелом состоянии.

Всего пять цифр по каждому предприятию, а характеризуют они все стороны работы: и выпуск продукции, и ее качество, и скорость, с какой средства оборачиваются, и аккуратность плательщиков. Эти цифры в огромной мере облегчают руководство хозяйством. Не только министерство, но и директор каждого отдельного предприятия судит по ним о работе. Как непрерывные автоматические сигналы, поступают эти цифры, превращая перечень названий фабрик, заводов и строек в расцвеченную карту, где четко видны успехи и поражения.

Однако контроль рублем — это не только сигнализация, это главным образом воздействие. Посмотрите, как четко работает механизм денег. Мебельная фабрика должна изготовить 1 тысячу стульев. По плану себестоимость стула — 4,5 рубля, цена — 5 рублей, следовательно, прибыль — 0,5 рубля с каждого стула, а всего 500 рублей. Прибыль имеет целевое назначение: на строительство, в бюджет. Допустим, фабрика хорошо работает, каждый стул обходится не в 4,5, а в 4,4 рубля. Снизится ли

цена? Нет, фабрика получит те же 5 рублей, но прибыли с каждого стула будет иметь больше. Значительная часть полученной сверх плана прибыли, как мы уже знаем, пойдет в фонды предприятия, остальная — в бюджет и банку (если имеется задолженность). Денежный механизм, как видим, поощряет хорошую работу.

Но допустим обратное. Фактически стул обошелся фабрике в 4,8 рубля. Прибыли получено по 0,2 рубля, а предусмотрено планом 0,5 рубля. 4 рубля 80 копеек надо расходовать на производственные затраты и 50 копеек направить туда, куда была предусмотрена прибыль. Итого: $4{,}8 + 0{,}5 = 5{,}3$ рубля, а выручка от продажи стула — лишь 5 рублей. Предприятию не хватает денег. Оно не оплачивает вовремя счета поставщиков, и те перестают присылать материалы, возникают простои, положение еще больше ухудшается. Накапливаются все остальные виды долгов. Банк перестает выдавать ссуды, прокурор и профсоюзы требуют вовремя выдавать заработную плату. Так, без комиссий и обследований, сам по себе, денежный механизм заставляет предприятие навести порядок, снизить себестоимость продукции, наладить нормальный оборот средств. Это и есть самый настоящий контроль рублем. В пределах предприятия контроль применяется к цехам и отделам через показатели себестоимости и нормативы оборотных средств, побуждая их работать хорошо, мешая работать плохо.

Но тут мы снова наталкиваемся на вопросы читателей. И этих вопросов два. Первый: если при помощи денег порядок наводится сам собой, то, значит, не нужны ни планирующие, ни руководящие органы? Второй: если контроль рублем так силен, то почему же все-таки имеются плохо работающие предприятия и за счет чего они живут?

Конечно, слова «сам по себе» не надо понимать буквально. Ведь и план и цены устанавливают люди, планирующие и руководящие органы. Значит, без них не обойтись. Кроме того, очень часто предприятие оказывается в тяжелом положении не по своей вине. Денежный механизм действует слепо, а руководящие организации разбираются на месте, вникают в суть дела, наказывают виновных и оказывают помощь, если трудности возникли по не зависящим от предприятия причинам. Контроль рублем не заменяет — и не может заменить — государственное плановое руководство. Он помогает осуществлять такое руководство.

Что же касается второго вопроса, то, действительно, плохо работающие предприятия имеются. И живут они главным

образом потому, что, как сказано в решениях сентябрьского (1965 года) Пленума ЦК КПСС и в Директивах XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану, хозяйственный расчет в течение многих лет носил формальный характер, еще во многих местах контроль рублем не применялся или плохо применялся. Поставщику не платят, а он шлет материалы; вышестоящей организации денег не переводят, а она молчит. Более того, некоторые главки, чтобы сор из избы не выносить и плохую работу отдельных предприятий прикрыть, забирали средства у хорошо работающих предприятий и давали отстающим, а те жили припеваючи на чужой счет. Поэтому одна из важнейших задач — укрепить контроль рублем! В решениях XXIII съезда КПСС об этом специально сказано.

Конечно, смешно думать, будто одни финансовые работники могут наладить контроль рублем. Только в том случае, если к этому делу будут привлечены каждый рабочий, каждая работница, будет осуществлен действительный контроль рублем.

Каким путем каждый рабочий может помочь осуществить контроль рублем? Об этом говорилось в предыдущих рассказах: а) бороться с простоями и не допускать перерасхода фонда заработной платы; б) не делать брака, не допускать сокрытия брака у других; в) бережно обращаться с оборудованием и инструментом; г) экономить материалы, топливо, электроэнергию.

Большую роль в осуществлении контроля рублем играют финансовые органы Министерства финансов и банки.

С Министерством финансов предприятия связаны очень тесно по двум причинам: во-первых, они вносят в доход государства часть денежных накоплений в виде налога с оборота, платы за фонды и других платежей; во-вторых, они часто получают от государства средства на подготовку кадров, капитальное строительство, увеличение оборотных средств, а также на содержание детских садов и на некоторые другие потребности.

Финансовые органы не просто, механически, берут и выдают деньги. Они при этом осуществляют контроль. Скажем, предприятие запоздало со взносами средств — на него начисляют пени. Строительство идет плохо или допущена бесхозяйственность — тут же уменьшается или вовсе прекращается выдача средств. Но чтобы знать, как идет работа, финансовые органы следят за жизнью предприятий, изучают их отчеты, находят резервы и предлагают их использовать.

Еще теснее связь предприятий с банками. Каждый счет на отгруженную продукцию предприятие сдает в банк, чтобы получить ссуду. Затем наступает срок, и ее надо вернуть. Обычно

поступающие партии материалов оплачиваются за счет собственных оборотных средств, но если материалов прибыло больше, чем полагалось по плану, особенно если создаются сезонные запасы (например, запасы угля и руды на зиму или запасы ремонтных материалов на лето), предприятия обращаются за ссудами в банк. Туда же они идут за средствами, чтобы механизировать производство, провести рационализацию. Не удивительно, что работники предприятий бывают в банке каждый день.

Прежде чем выдать ссуду, банк проверяет, предусмотрены ли по плану покупка этих материалов или проведение работ. Он устанавливает срок возврата ссуды, исходя из того, когда по плану материалы должны быть использованы. Таким образом, рублем подкрепляется сила плана. Кредит (ссуда) помогает его выполнению.

Переходя от предприятия к предприятию, банковские кредиты оказывают воздействие на все отрасли хозяйства. В начале года, зимой, ссуды нужны главным образом леспромхозам, где вовсю идет рубка и вывозка древесины, совхозам и колхозам на закупку горючего и ремонт машин к весне, рыбным промыслам, которые готовятся к весенней путине, речному флоту для ремонта судов. Зато продают свою продукцию и возвращают ссуды сахарные и консервные заводы, мельницы и заготовительные пункты, торговые организации. Сокращаются запасы хлопка и льняного волокна на текстильных предприятиях; они изготовляют и реализуют ткани и тоже рассчитываются с банком. Сокращаются зимние запасы у металлургических предприятий, на транспорте. Так, требуя средства у одних предприятий и выдавая их другим, банк следит за ходом выполнения плана: если план нарушается, ссуды не будут возвращены одними и не смогут быть выданы другим.

Но вот зима заканчивается, идет второй квартал, совхозы и колхозы продолжают брать ссуды для проведения весенних работ. Просят денег торфозаготовительные предприятия, в мае — июне начинают усиленно готовиться к приему нового урожая заготовительные организации и требуют кредитов. Продолжают возвращать ссуды текстильная, пищевая и тяжелая промышленность, начинает возвращать деньги рыбная и лесозаготовительная промышленность — они постепенно реализуют продукцию.

Наступил третий квартал. Огромные суммы кредита получают заготовительные и торговые организации; текстильные предприятия, сахарные, винодельческие и консервные заводы,

табачные фабрики запасаются сырьем и также берут ссуды; тяжелая промышленность и железнодорожный транспорт создают запасы на зиму. Все требуют денег. Зато рассчитываются с банком совхозы и колхозы, лесозаготовительные организации, речной флот. Начинают возвращать долги торфозаготовительные предприятия.

И снова зима. Четвертый квартал. Торфозаготовительные предприятия, совхозы и колхозы полностью погашают задолженность. Понемногу платят и пищевые предприятия, заготовительные организации, торговые предприятия, металлургические и деревообрабатывающие предприятия. Поступающие деньги банк выдает леспромхозам, речному флоту, совхозам для ремонта машин.

Заканчивается годовой оборот средств и с первого квартала начинается вновь. Однако в действительности этот оборот идет не так просто и не так гладко, как в книге. В нем участвуют десятки тысяч лесопунктов, верфей, промыслов, заводов, фабрик, заготовительных пунктов, шахт, магазинов, баз. Всякий перебой в выполнении плана задерживает возврат средств, каждое перевыполнение плана требует дополнительных кредитов. В каждой заявке предприятий нужно разобраться, недостающие деньги надо найти, чтобы не тормозить производство. Много работы у советских банков, и она очень важна для развития народного хозяйства.

По-разному предприятия работают, по-разному к ним относится и банк. Он делит все предприятия на хорошо работающие и отстающие. И делит не по прихоти, а на точном и законном основании. Если предприятие выполняет план, сохраняет данные ему государством средства, не превышает установленную себестоимость продукции и получает прибыль, оно считается хорошо работающим, в противном случае — отстающим.

В чем же выражается различное отношение банка к предприятиям? Хорошо работающему предприятию банк охотно идет на помощь. Скажем, из-за неаккуратности покупателей нечем платить заработную плату — банк выдает ссуду. По вине транспорта или поставщиков тары нельзя отгрузить продукцию и нет выручки — банк тоже выдает ссуду. Словом, всякий раз, когда затруднения возникли не по вине предприятия, банк приходит на помощь.

Если же фабрика, завод, стройка или шахта попали в число плохо работающих, банк с ними обращается по-другому. Ссуду он выдает только под гарантию главка, министерства. Банк требует, чтобы за товары поставщикам предприятие платило

до того, как оно их получит. Такой порядок называется особым режимом кредитования и расчетов. Если же в течение 6 месяцев предприятие не ликвидирует отставания, банк объявляет его неплатежеспособным, перестает выдавать кредиты и, если у предприятия имеются долги поставщикам, может продать с торгов («с молотка») материалы, которые лежат на складах. Тогда деятельность предприятия прекращается.

Но, разумеется, до этого дело почти никогда не доходит. Как только министерство узнает, что предприятие переведено на особый режим, оно вмешивается, виновные наказываются, предприятию из резервного фонда оказывается помощь, намечаются мероприятия по ликвидации прорыва. Если для оздоровления предприятия требуется некоторый срок, банк может на это время выдать ссуду.

Вот как, оказывается, воздействуют рублем на предприятие! Выходит, финансовая работа не такая простая и спокойная, как может показаться при взгляде на финансиста, сидящего в кабинете за рабочим столом.

Наконец, третья задача финансистов на предприятиях — помочь увеличить накопления и сберечь их от распыления и расхищения. Мы уже говорили о том, как много можно сделать для снижения себестоимости продукции, если материально заинтересовать в этом всех рабочих и служащих. Финансовые работники должны позаботиться, чтобы предприятие имело средства для премирования, чтобы премии выдавались полностью и в срок.

Но получить накопления — это еще не все. Одному московскому машиностроительному заводу установили план по прибыли на год в 400 тысяч рублей. Коллектив хорошо поработал, реализовал много продукции сверх плана, снизил себестоимость и получил после реализации продукции прибыль в сумме 880 тысяч рублей. Значит, сверхплановая прибыль составила 480 тысяч рублей. Следовало в фонд предприятия отчислить 192 тысячи рублей от сверхплановых накоплений да от плановой прибыли — 16 тысяч рублей. Всего, выходит, 208 тысяч рублей. Много было надежд и расчетов! Когда же бухгалтерия составила годовой отчет, оказалось, что фактически на балансе имеется всего 380 тысяч рублей прибыли, то есть на 20 тысяч рублей меньше, чем было предусмотрено по плану, и никакого фонда завод образовать не смог.

Как же так получилось? Куда девались 500 тысяч рублей (880 — 380)? 250 тысяч рублей «съели» убытки от жилищного хозяйства завода, 170 тысяч рублей уплатили штрафов постав-

щикам и железной дороге, 80 тысяч рублей убытка принес подсобный деревообрабатывающий завод.

Так и исчезли полученные накопления, не сумели их сберечь. Виноваты в этом прежде всего финансовые работники. Они должны были вовремя поднять тревогу, предупредить коллектив, помочь принять необходимые меры.

Значит, главное в финансовой работе на предприятии не составление документов и не выписка счетов, хотя и без них не обойтись, а повседневная связь с коллективом. Помочь вести личные счета экономии, проверить, нет ли излишних запасов на складе или в инструментальной кладовой, профинансировать внедрение рационализаторского предложения, проследить, чтобы зря не тратились средства при ремонте оборудования или перевозке материалов, побывать в банке или в финансовом отделе министерства, обеспечить своевременную выдачу заработной платы — вот повседневная работа финансиста. А вечерами, когда в заводоуправлении становится тише, когда замолкают телефоны, надо просмотреть поступившие за день журналы и инструкции, проанализировать отчет за последний месяц, продумать мероприятия к плану на предстоящий квартал или год.

Как бы ни была важна повседневная работа финансистов, дело ею не исчерпывается. Больше того, эта работа может быть успешной лишь тогда, когда она вытекает из перспективного или годового плана. Поэтому составление финансового плана (баланса доходов и расходов, как его называют) является одной из самых сложных и в то же время самых интересных финансовых работ на предприятии. Эта работа сложна потому, что все статьи финансового плана должны быть тесно связаны с производством, вытекать из производственных показателей и в свою очередь воздействовать на них; интересна потому, что сразу становится виден путь, по которому пойдет предприятие в течение года или пятилетки.

В финансовом плане много статей, все их не будем перечислять. Мы сведем их в три группы.

Первая группа связана с повседневной работой предприятия. Это затраты на выпуск продукции и на увеличение запасов (оборотных средств). Покрываются эти затраты главным образом из выручки. Значит, выручку надо подсчитать и распределить: часть оставить предприятию, часть выдать рабочим и служащим, а остальное передать на общегосударственные нужды.

Вторая группа связана с новым строительством и с капитальным ремонтом зданий, сооружений, оборудования. Покрываются эти расходы из амортизационных отчислений, прибыли

и некоторых других источников, в том числе из общегосударственных ресурсов.

И наконец, третья группа — это расходы, связанные с подготовкой кадров, внедрением рационализаторских и изобретательских предложений, проведением научно-исследовательской работы, содержанием детских садов. Какие тут доходы? Часть средств на содержание детских садов вносят родители, а все остальное покрывается за счет предприятия и государства.

Расходы финансового плана, включая платежи государству, по своей сумме должны равняться доходам. Поэтому финансовый план и называется балансом, то есть равновесием доходов и расходов.

О том, как планировать затраты, шла речь в предыдущих рассказах, а вот о выручке надо сказать здесь. Финансовые работники вместе со сбытовиками подсчитывают, сколько в каждом году будет реализовано продукции из текущего производства и из остатков, перешедших с прошлого года, по какой цене будет продана эта продукция и сколько денег получит предприятие.

Если из выручки мы вычтем затраты, то получим денежные накопления — прибыль и налог с оборота. Они составляют львиную долю всех денежных ресурсов государства. Поэтому планировать их надо очень тщательно. Каждый процент денежных накоплений составлял, к примеру, в 1964 году 716 миллионов рублей. Ошибка здесь недопустима.

Неискушенному человеку может показаться, что планировать прибыль очень просто. В самом деле, если цена кубометра лесоматериалов, скажем, 7 рублей, а себестоимость — 6,5, то денежные накопления составляют 0,5 рубля. Перемножим на количество продаваемых кубометров, и подсчет закончен. Но ведь редко предприятие производит один вид продукции. Там же, где выпускают тысячи или десятки тысяч наименований, так подсчитывать очень сложно, почти невозможно. Приходится пользоваться средними данными: определяют, какая прибыль была в текущем году, учитывают, сколько экономии даст снижение себестоимости в планируемом году, и таким путем устанавливают прибыль на планируемый год.

Что касается второй части денежных накоплений — налога с оборота, то его определить на предприятии несложно. Для каждого изделия существует ставка налога с оборота: или в проценте от цены, или прямо в рублях и копейках. От того, сколько изделий будет продано, и зависит сумма налога с оборота.

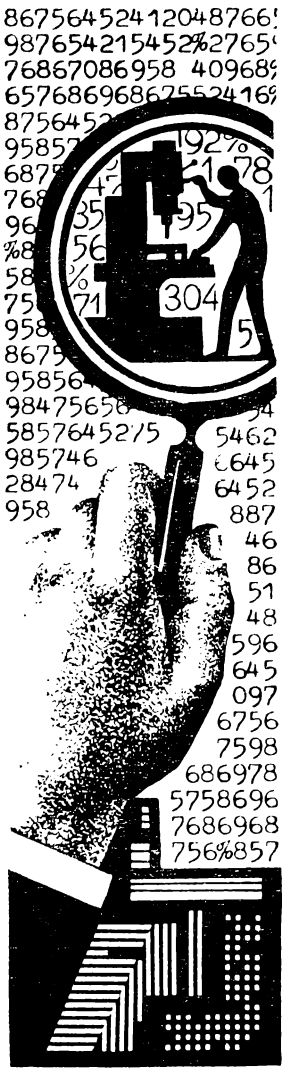
В расходной части финансового плана очень важной статьей является изменение оборотных средств, о которых говорилось в рассказе «Материалы».

Прежде чем окончить этот рассказ, нужно ответить на вопрос о том, почему он назван «Копейки — рубли — миллиарды».

Начинается все с копеек. Нигде так не верна поговорка о том, что копейка рубль бережет, как в народном хозяйстве. Из копеек, которые каждый рабочий ежедневно экономит в процессе работы, складываются рубли в течение месяца. Из них — сотни и тысячи рублей в масштабе цеха, сотни тысяч и миллионы в целом по предприятию, десятки миллиардов рублей по всему народному хозяйству. Вот некоторые цифры. Они показывают, откуда берутся государственные средства (в миллиардах рублей):

	1950 год	1964 год
Всего денежных накоплений	28,8	71,4
в том числе прибыль	5,2	34,9
из них: промышленность	3,2	21,9

Об этих цифрах должен помнить каждый!



Зеркало

Держатель книг.— Сам себе бухгалтер.— Десятки документов.— Государственный контролер.— Обязательное равновесие.— Цифры и цифры.— Куда девались деньги? — Все записывается дважды.— Смотреть и видеть.— Обычный рабочий день

О бухгалтерах и бухгалтерии этот рассказ. Работа бухгалтера не только нужна и полезна, но и очень интересна. Да, не менее интересна, чем труд химика, физиолога или любого другого исследователя.

Если перевести на русский язык слово «бухгалтер», то получится «держатель книги», то есть человек, имеющий дело с книгами, ведущий записи

в книгах. Люди, которым сейчас 50—60 лет, помнят, как бухгалтеры сидели, окруженные толстыми книгами из плотной блестящей бумаги с продолговатыми клетками для цифр, красными линиями для подсчета итога и красиво напечатанными непонятными словами: слева — «Дебет», а справа — «Кредит».

Теперь многое изменилось. На крупных предприятиях значительную часть счетной работы выполняют машины. Книги в большинстве случаев заменены бумажными лентами и различными карточками, но принципы счетоводства остались примерно такими же, как и полвека назад.

Итак, бухгалтерия — это ведение книг, запись в книгах. Зачем она нужна?

Но прежде чем задать такой вопрос, посмотрим на самих себя: не ведем ли мы записей и учета? Не бухгалтер ли каждый из нас?

Казалось бы, домашнее хозяйство не такое уж мудреное дело, а все-таки опытная хозяйка обязательно ежедневно записывает, сколько денег и на что потратила. Ведут дневники и врачи, принимающие больных, и исследователи: на память нельзя надеяться. Записывает и начальник цеха, а директор завода не только сам ведет записи, но и секретаря своего просит регистрировать все поступившие и выполненные дела.

Если записи нужны отдельным работникам, то тем более необходимы они предприятию в целом. Ведь тут не только забывать нельзя, но еще и отчитываться нужно. Предприятие — организация государственная. Оно обязано доложить государству, что сделано, сколько затратили и выручили денег, куда дели выручку.

То же самое и с подсчетами. Даже отдельный рабочий, если он выполняет в день несколько нарядов, записывает заработок, чтобы примерно знать, сколько денег он получит к концу месяца. Тем более должна подсчитывать свои доходы фабрика или шахта. В предыдущем рассказе говорилось, что Московский автомобильный завод в среднем каждый день оплачивает 250 счетов и получает деньги от 400—450 покупателей. Каждый день! Разве такое удержишь в памяти?

Есть и еще одна сторона. Хозяйство следует вести на законном основании, то есть тщательно соблюдая установленные государством законы, правила и требования, отпускать продукцию только тем, кому разрешено, платить не больше, чем положено, и т. д. В связи с этим тоже заполняются различные документы. Агент, приехавший за продукцией, должен оставить доверенность на то, что ему поручено получить товар, и

расписку в том, что он его получил. Шофер, заливший бензин в бак автомобиля, должен сдать путевку, где указано расстояние, пройденное машиной, с расписками тех людей, чьи поручения выполнялись. Кроме того, ему необходимо дать накладную, в которой должно быть указано, что и куда он везет. Если спецодежда или инструмент пришли в полную негодность, необходимо составить акт, списать их, то есть подтвердить, что они не годятся. Чтобы получить деньги в банке для выдачи заработной платы, нужно составить ведомость, указать имена, фамилии и суммы; получая деньги, каждый расписывается. Наказывая банку перечислить деньги поставщику, следует выписать поручение, а если требуются наличные деньги, то заполнить чек. Банк извещает предприятия о количестве имеющихся у них на счете денег, присылая им выписки.

Специальные документы составляются при сдаче товаров для перевозки, при получении ссуд, взносе денег в бюджет, выдаче премий, приеме законченных работ от строителей, удержании налогов с рабочих и служащих, отпуске материалов со склада.

Нужно ли подобное многообразие бумаг?

Спору нет, на многих предприятиях масса излишеств, порой выписывают наряды на «сумму» в 2 или 3 копейки, на 5 страницах составляют акт, чтобы списать 8 старых веников. Излишества нужно выжигать каленым железом! Но многие документы действительно необходимы. Возьмем для примера накладную. Если выпустить машину без нее, возможны злоупотребления и хищения: могут и украденный товар перевозить, и «налево» съездить. Ни один обман государства не обходился без подделки или подчистки документов. Значит, прежде чем принять каждый из документов, следует очень внимательно просмотреть его, проверить, правилен ли он, законен ли; необходимо где-то хранить эти тысячи бумаг, и, видимо, в строгом порядке, иначе нужного документа при необходимости не найти.

Попытки нарушить закон могут идти иной раз и... сверху. Бывает, что директор завода приказывает выдать премию или отпустить продукцию, хотя для этого нет законных оснований, или причислить к готовой продукции изделия, в действительности еще не законченные. Особенно часто такие случаи бывают в конце месяца, если с выполнением плана на предприятии обстоит неважно. Бухгалтер во всех этих случаях обязан возражать дирекции. Он — государственный контролер на

предприятии. Директор предприятия не может своим приказом уволить главного бухгалтера, это вправе сделать лишь трест или министерство.

Выходит, должность бухгалтера не такая уж тихая и спокойная. А споры с цехами? Ведь только плохой бухгалтер примет у цехов любые акты, ведомости и расписки. Примет и станет их складывать да проценты высчитывать. Хороший же и даже средний счетный работник станет их проверять по существу: действительно ли выполнялась такая работа, действительно ли требовалось произвести столько расходов? Больше того, время от времени бухгалтерия проводит инвентаризацию, то есть пересчитывает, перемеривает все, что есть на предприятии, и сверяет полученные цифры с тем, что значится в книгах. А то ведь может так получиться: в книгах одно — на деле другое.

Инвентаризация имеет чрезвычайно большое значение для обеспечения сохранности тех ценностей, которые государство дало предприятию. Ведь записи ведутся в карточках и книгах, а товары лежат на складах. Даже если записи ведутся правильно, это еще далеко не все. Надо посчитать в натуре, в действительности.

Несколько лет назад на одной базе вскрыли такой факт. По документам числилось в наличии 12 котлов. При инвентаризации обнаружили крышки от котлов с привязанными к ним номерками, а самих котлов и след простыл.

Могут сказать, что инвентаризация — дело нехитрое. Конечно, если столы пересчитывать и на них номерки вешать, то тут больших знаний не требуется. Но инвентаризируют и незавершенное производство. Для этого надо не только количество деталей подсчитать, но и определить, сколько на них затрачено материалов, заработной платы, накладных расходов. Чтобы проверять по существу, надо знать технологию производства, состояние оборудования, загруженность рабочих. Надо иметь хорошую память, чтобы вспомнить, что, скажем, пять лет назад такая-то работа стоила наполовину дешевле, чем сейчас в отчете показано. И действительно, большинство бухгалтеров знают предприятия как свои пять пальцев, провести их нелегко. Не потому ли кое-кто их не любит?

На бухгалтеров часто обижаются за то, что они якобы большие формалисты, бюрократы: если какой-либо подписи нет, документа не примут. Про бухгалтеров любят рассказывать, что они способны просидеть над отчетом ночь, если у них на три копейки отчет «не сходится».

А что в этом предосудительного? Нельзя принять неоформленный документ. Возможно, печати или подписи нет потому, что забыли подписаться и приложить печать. Но ведь может быть и так, что подписи нет потому, что документ незаконен. И в том, что человек, вместо того чтобы пойти отдохнуть, часами сидит, выискивая ошибку, пусть даже маленькую, тоже нет ничего плохого. Ведь никому не придет в голову смеяться над конструктором или технологом, который добивается точности до сотой доли микрона.

Основной принцип бухгалтерии — отражать и учитывать факты, притом факты, подтвержденные документами, а не словесными заверениями, пусть самыми пламенными. Обижаться из-за этого на счетоводов — все равно что не любить хирургов за то, что они оперируют. И хотя на бухгалтеров обижаются за их приверженность к фактам, но им верят больше, чем другим работникам: что подтверждено бухгалтерией, то точно. Но доверие дополнительно обязывает к точности и строгости.

Как же осуществляется бухгалтерский учет?

По окончании месяца составляется месячный бухгалтерский отчет и баланс. Баланс — зеркало предприятия. Все его имущество, результат всей его работы, отношения со всеми организациями и отдельными лицами — все отражено в балансе. Вот самая сжатая схема баланса:

Актив		Пассив	
Размещение средств	Сумма (в тысячах рублей)	Источники средств	Сумма (в тысячах рублей)
Основные средства .	7 500	Собственные средства .	16 100
Оборотные средства	13 700	Заемные средства . . .	5 100
Баланс . . .	21 200	Баланс . . .	21 200

Как нельзя ничего понимать в технике, не умея читать чертежи, так невозможно разбираться в экономике, не читая баланса, то есть не понимая значения цифр, не умея делать из них хотя бы простейших выводов. Но чтобы разобраться в балансе, надо знать — пусть в общих чертах — порядок ведения бухгалтерских записей.

Перелистывая страницы баланса, трудно представить себе, что такой внешне скромный документ может быть объектом

острой классовой борьбы. Между тем это действительно так! Когда в 1917 году в промышленности, на транспорте и в банках устанавливался рабочий контроль, бухгалтерские приемы и тайны были баррикадой, которую надо было взять во что бы то ни стало. Тот, кто видел рисунок художника Бойма «Рабочий контроль», обратил внимание, сколько ехидства в змеиной улыбочке человека, сидящего против рабочих. Он наслаждается тем, что трудящимся, взявшим в руки конторские книги впервые в жизни, трудно в них разобраться. Он надеется, что они не одолеют препятствий и вновь призовут «хозяев»...

В капиталистических странах бухгалтерию используют для сокрытия прибылей, уменьшения налоговых платежей. В угоду предпринимателям бухгалтеры фальсифицируют балансы, завышают расходы и отчисления, образуют всевозможные фонды, лишь бы укрыть от обложения часть прибыли. Конечно, если бы государственный аппарат США или Англии хотел разоблачить мошеннические проделки монополистов, ему нетрудно было бы это сделать. Но в том-то и дело, что аппаратом управляют ставленники монополий, они охотно притворяются обманутыми и сами сплошь и рядом подтасовывают цифры. Недаром в буржуазных странах в ходу такая поговорка: «Есть три вида лжи: ложь, наглая ложь и статистика»...

В наших условиях умение разбираться в балансе нужно не только каждому начальнику цеха, но любому передовому рабочему — активному участнику производственных совещаний, общественного контроля, бюро экономического анализа, рабкору.

Как же построен баланс? Рассмотрим его подробнее. Он имеет две стороны: слева — «Актив», здесь показаны все ценности (в денежном выражении), которыми владеет предприятие; справа — «Пассив» — источники, за счет которых образовались эти ценности. Так как каждая материальная ценность имеет какой-то источник, то актив всегда равен пассиву. Получается равновесие, баланс. Сколько бы предприятие ни получило прибыли или убытка, актив и пассив равны.

Что же в таком случае анализировать в балансе? Сейчас разберемся. Для удобства начнем с источников, с пассива. Допустим, что пассив баланса выглядит так (в тысячах рублей) [1]:

---

[1] Некоторые статьи и раздел «Б-1» опущены.

Пассив	На начало года	На конец года
Раздел «А»		
1. Уставный фонд	10 000	11 500
2. Финансирование в оборотные средства из государственного бюджета	—	900
3. Прибыль	—	2 300
Итого 1—3	10 000	14 700

	На покрытие нормативов			
	на начало года	на конец года		
4. Устойчивые пассивы	100	100	200	200
Всего по разделу «А»	10 100	14 800	10 200	14 900
Раздел «Б»				
Всего по разделу «Б»			400	1 800
Раздел «В»				
1. Прочие кредиты банка			1 100	1 300
в том числе ссуды, не оплаченные в срок			—	—
2. Поставщики			700	2 000
3. Фонд предприятия и другие фонды			—	300
4. Амортизационный фонд, подлежащий взносу в Стройбанк			—	500
5. Источники средств для капитального ремонта			—	400
Всего по разделу «В»			1 800	4 500
Раздел «Г»				
БАЛАНС			12 400	21 200

Чтобы источники было легче классифицировать, пассив разбит на четыре раздела. Раздел «А» показывает собственные источники предприятия и те ресурсы, которые могут быть приравнены к собственным. На первом месте идет уставный фонд, выделенный предприятию при его создании; за ним — финансирование из государственного бюджета (если были бюджетные ассигнования) и прибыль от хозяйственной деятельности.

Какие средства приравниваются к собственным? Важнейшие из них — нормальная задолженность рабочим и служащим по заработной плате. В предыдущем рассказе говорилось, что задолженность по заработной плате — плохой показатель, но только в том случае, если наступил срок ее выдачи, а на счете пусто. Теперь же речь идет о нормальной задолженности. Она неизбежно возникает, так как заработная плата выдается с некоторым опозданием: скажем, 7 февраля — за вторую половину января, а 22—25 февраля — по 15 февраля. Следовательно, в обороте всегда находится сумма средств, равная обычно 7-дневному фонду заработной платы. Могут спросить: почему же 7-дневному? Ведь только в день платежа, допустим 22-го, предприятие должно своим рабочим и служащим за 7 дней (22—15), а уже 23-го — за 8 дней, 24-го — за 9 дней и т. д. А накануне следующей выплаты, 6-го числа, имеется задолженность за 21 день (30 дней прошлого месяца плюс 6 дней текущего минус 15 дней, за которые была выдана заработная плата). Почему же считают лишь 7-дневную задолженность?

Верно, в течение месяца долг превышает 7-дневный фонд заработной платы, и при составлении баланса учитывают, конечно, всю фактическую сумму. Иное дело, когда речь идет о той части задолженности, которая может быть приравнена к собственным средствам предприятия. Здесь мы ограничиваемся лишь 7-дневной суммой, если платежи бывают 7-го и 22-го.

Почему? Приведем для сравнения квартиру: можно ли считать проживающими в данной квартире всех находящихся в ней в данную минуту? Нет, только тех, кто живет здесь постоянно. Так поступают и со средствами. К собственным средствам можно приравнивать лишь постоянные, устойчивые источники (их так и называют — устойчивые пассивы), а постоянной, неснижающейся бывает лишь 7-дневная задолженность. Допустим, мы взяли бы 21-дневную задолженность, а на следующий день, 7-го числа, была выдана заработная плата по 30-е число и остался лишь 7-дневный долг. Мы искусственно преувеличили бы ресурсы предприятия и поставили бы его в тяжелое положение. Поэтому берут не ту задолженность,

которая фактически показана в балансе, а минимальную, но постоянную. Что же касается временных сумм (неиспользованные фонды, прибыль до ее взноса в бюджет и т. п.), то они используются предприятием для расходов, которые не нормируются, но фактически имеются.

Раздел «Б» показывает сумму кредитов, полученных в банке под запасы нормируемых материальных ценностей. Образование таких запасов, если это необходимо, предусматривается в плане, поэтому выделяется и источник, за счет которого они были созданы.

Все прочие кредиты банка, а также задолженность поставщикам, бюджету, покупателям показываются в разделе «В».

Наконец, раздел «Г» характеризует источники средств для капитального строительства.

Теперь рассмотрим, куда были направлены средства, по-

лученные из перечисленных выше источников. Для этого обратимся к активу баланса. Предположим, что «Актив» выглядит так (в тысячах рублей):

Актив	На начало года	На конец года
Раздел «А»		
1. Основные средства	3 600	6 900
2. Взносы в бюджет	—	600
3. Прочие взносы и отчисления	—	—
Всего по разделу «А»	3 600	7 500

Раздел «Б»

	Нормативы		Фактическое наличие	
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года
1. Сырье и основные материалы	3 700	4 000	4 000	5 400
2. Вспомогательные материалы	500	500	600	800
3. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	600	700	700	800
4. Незавершенное производство	1 500	1 600	1 400	1 200
5. Готовая продукция	200	200	300	300
Всего по разделу «Б»	6 500	7 000	7 000	8 500

Раздел «В»		
1. Денежные средства	100	100
2. Товары отгруженные	1 150	1 600
3. Товары на ответственном хранении ввиду отказа от акцепта	—	600
4. Дебиторы	550	1 850
5. Средства, внесенные в Стройбанк	—	500
6. Средства на капитальный ремонт	—	400
Всего по разделу «В»	1 800	5 050
Раздел «Г»		
1. Незавершенное капитальное строительство	—	150
Всего по разделу «Г»	—	150
БАЛАНС	12 400	21 200

В разделе «А» отражены средства, которые не участвуют в повседневном обороте предприятия — либо потому, что они вложены в здания, оборудование и в другие основные фонды; либо потому, что внесены в доход бюджета, в Стройбанк, в фонды предприятия; либо потому, что ушли в убыток (если год закончен с убытком). Все средства, выбывшие из оборота (кроме основных), называются отвлеченными. Следовательно, раздел «А» актива содержит основные и отвлеченные средства. В данном случае итог раздела «А» на конец года равен 7,5 миллиона рублей.

Раздел «Б» характеризует те ценности, для образования запаса которых предприятию выделяется норматив оборотных средств. Поэтому приведены четыре колонки цифр: две для норматива и две для отражения фактического наличия. Перечень статей этого раздела бывает гораздо более подробный: отдельно может выделяться тара, запасные части, инструмент и др.

Раздел «В» актива содержит в себе средства, не нормируемые, но неизбежно возникающие в ходе хозяйственной деятельности; он отражает перерасход фондов, амортизационные отчисления и затраты на капитальный ремонт. К средствам ненормируемым относятся деньги в кассе и на расчетном счете в банке, товары, еще не оплаченные покупателями, дебиторская задолженность и др.

И наконец, раздел «Г» актива отражает средства и затраты на капитальное строительство.

Из таблиц актива и пассива видно, куда вложены средства и откуда они поступили. Попробуем проанализировать приведенный баланс, то есть выяснить, каково положение дел на предприятии.

Статья 1 раздела «В» актива показывает, что у предприятия на отчетную дату имеется на счете 100 тысяч рублей. В пассиве нет просроченной задолженности поставщикам, банку, бюджету, рабочим и служащим. Иначе говоря, пять основных финансовых показателей в норме: финансовое положение предприятия хорошее.

Вслед за этим проверяем, сохранило ли предприятие полностью те оборотные средства, которыми оно было наделено. Сохранность оборотных средств — важнейший признак для характеристики деятельности предприятия.

Установленный предприятию на конец года норматив, как видно из итога 3-й колонки раздела «Б» актива баланса, составляет 7 миллионов рублей. А сколько собственных и при-

равненных к ним средств фактически имеется у предприятия? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно установить: а) сколько всего у предприятия собственных и приравненных к ним средств, б) сколько из них находится в обороте.

На первый вопрос отвечает раздел «А» пассива — 14,8 миллиона рублей [1].

На второй вопрос помогает ответить раздел «А» актива. Вне оборота 7,5 миллиона рублей.

Следовательно, в обороте: 14,8 — 7,5 = 7,3 миллиона рублей. Предприятие имеет фактически 7,3 миллиона рублей оборотных средств при нормативе, равном 7 миллионам рублей. Оно не только полностью сохранило выделенные ему средства, но еще имеет излишек, который, возможно, следует изъять.

Запомним формулу:

$$О = Ап - Аа,$$

где $О$ — сумма собственных и приравненных к ним оборотных средств предприятия, $Ап$ — раздел «А» пассива баланса, $Аа$ — раздел актива баланса.

Итак, предприятие имело к концу года 7,3 миллиона рублей оборотных средств. А к концу прошлого года? Если оборотных средств стало меньше, то надо узнать, почему это произошло; если больше — за счет каких источников возникло увеличение. Далее проводится сопоставление наличной суммы с той, какая была утверждена по плану, то есть с нормативом. В данном случае имеется излишек в 300 тысяч рублей. Если же норматив выше, чем имеется средств фактически, мы должны выяснить, почему образовался недобор, и, кстати, узнать, испытывало ли предприятие затруднения из-за недостатка средств. Не раз приходится встречаться с фактами, когда заводу не хватает 20—25 процентов от норматива, а живет он припеваючи. О чем это говорит? О том, что норматив завышен.

В какие материальные ценности вложены оборотные средства? Для ответа на этот вопрос необходимо прежде всего рассмотреть раздел «Б» актива баланса. Приведенные в таблице данные дают материал для интереснейших выводов, характеризующих многие стороны хозяйственной деятельности.

Прежде всего мы видим, что при нормативе в 7 миллионов

---

[1] Как указывалось, при подсчете собственных средств устойчивые пассивы принимаются в плановой сумме, то есть в данном случае к 14,7 миллиона рублей прибавляется 100 тысяч рублей.

рублей фактически имеется материальных ценностей на 8,5 миллиона рублей, то есть на 1,5 миллиона рублей больше. Если это запас сезонного характера, предусмотренный по плану, не может быть никаких претензий. Другое дело, если материалы приобрели сверх плана. Как об этом узнать? Если запас плановый и сезонный, он должен быть оплачен за счет кредитов банка, учитываемых в разделе «Б» пассива. Действительно, там значится 1,8 миллиона рублей задолженности. Выходит, что материалов всего могло быть закуплено на 8,8 миллиона рублей (7 + 1,8), а закуплено на 8,5 миллиона рублей. У предприятия нет излишних запасов, и это хорошо. Но куда оно израсходовало 300 тысяч рублей своих оборотных средств (8,8 — 8,5)? Куда, кроме того, вложены те 2 миллиона рублей, которые оно должно поставщикам? Этих средств нет в материальных ценностях. Где же они? Где 300 тысяч рублей фонда предприятия?

Сопоставляя фактические остатки отдельных видов материальных ценностей с нормативами, мы видим, что сырья и основных материалов предприятие имеет больше на 1,4 миллиона рублей, вспомогательных материалов — на 300 тысяч рублей, малоценных предметов — на 100 тысяч и готовой продукции — тоже на 100 тысяч рублей. Всего превышение составляет 1,9 миллиона рублей, а кредит банка — лишь 1,8 миллиона рублей. Следовательно, имеются и неплановые сверхнормативные остатки, незаконные и для народного хозяйства вредные. Не готовой ли продукции накопилось сверх меры? Ее на 50 процентов больше норматива.

Непонятно и тревожно состояние незавершенного производства: норматив по сравнению с прошлым годом был увеличен на 100 тысяч рублей, видимо в связи с увеличением производственной программы; фактически же размеры незавершенного производства не только не увеличились, но даже сократились на 200 тысяч рублей. Как реагировал завод на это явление? Если простоями, штурмовщиной, срывом программы, то необходимо приложить все силы и довести задел до установленного размера. Возможно, однако, что предприятие работало нормально. Тогда напрашивается вывод о том, что норматив завышен.

Насколько эффективно использовались оборотные средства, вложенные в материальные ценности? Какова была скорость оборота в истекшем году? На начало года в обороте участвовало 7 миллионов рублей, в конце — 8,5 миллиона, а в среднем за год $\frac{7+8,5}{2} = 7,75$ миллиона рублей. Допустим, что было реа-

лизовано продукции на 27 миллионов рублей [1]. Тогда выходит, что средства совершили за год три с половиной оборота (кругло) $\frac{27}{7,75}$, или что каждый оборот длился 100 дней (кругло) [2]. Этот фактически достигнутый результат следует сравнить с данными за прошлый год и с плановым заданием. Результаты сравнения покажут успехи или неудачи, привлекут внимание к резервам. Большой интерес представляют и частные, отдельные показатели. Скажем, среднегодовой остаток незавершенного производства составил 1,3 миллиона рублей, а выпуск продукции за год — 26 миллионов рублей. Выходит, что средства, вложенные в незавершенное производство, сделали за год 20 оборотов, один оборот длился всего 18 дней.

Интереснейший вывод! Из 100 дней оборота лишь 18 приходится на производство, а остальные 82 дня — в основном на снабжение и сбыт. Значит, туда надо направить главные усилия для ускорения оборачиваемости! Надо подсчитать скорость продвижения каждого из важнейших материалов, проанализировать состав поставщиков и потребителей.

Кроме анализа данных в целом по заводу или фабрике следует провести аналогичную работу по отдельным цехам, отделам, службам. За каждой цифрой стоит работа конкретных людей — хорошая или плохая. Анализ цифр позволяет ликвидировать обезличку и говорить не вообще о начальниках цехов или снабженцах, а о конкретных лицах. Как однородная и одинаковая на вид капля воды превращается под микроскопом в мир, наполненный разнообразной жизнью, так и предприятие выступает выпукло и зримо при вскрытии цифр. Поэтому мы и сравнили бухгалтера с исследователем.

Разобравшись в состоянии оборотных средств, перейдем к изучению рентабельности. Из раздела «А» пассива видно, что прибыли в отчетном году было получено 2,3 миллиона рублей. Сопоставив эту сумму с планом, узнаем о выполнении плана по прибылям. Однако одного лишь общего ответа недостаточно. Поэтому мы сопоставим плановую и фактическую сметы затрат на производство, плановые и отчетные калькуляции решающих изделий. Очень полезно сравнить полученные данные с результатами деятельности родственных фабрик, заводов, строек. Вот таблица, характеризующая рентабельность в 1957 году метал-

[1] К балансу дается большое количество приложений, из которых можно узнать, в частности, и то, на какую сумму было продано продукции.

[2] На практике подсчет делается более точно.

лургических заводов от реализации передельного чугуна (в рублях на 1 тонну):

Предприятия	Оптовая цена	Заводская себестоимость	Прибыль (+), убыток (—)	Рентабельность (в процентах)
Кузнецкий комбинат .	33	22,0	+11	+50,0
Азовский завод	33	32,9	+0,1	+0,3
Закавказский завод . .	33	48,8	—15,8	—32,4
Череповецкий завод . .	33	61,3	—28,3	—46,2

Такая таблица дает много материала для поисков резервов снижения себестоимости продукции и для разработки системы цен.

Теперь проанализируем расчеты предприятия, его кредиторов (то есть тех, кому должно предприятие) и дебиторов (должников). Привлекает внимание прежде всего строка «2» раздела «В» пассива: долг поставщикам равен 2 миллионам рублей.

Могут спросить: а откуда известно, что предприятие должно? Может быть, ему должны?

Ответить просто: в пассиве перечисляются источники средств; если бы поставщики были должны, то какой же это был бы источник? Раз поставщики показаны в пассиве, значит, с ними еще не рассчитались, их средства задержаны в обороте предприятия, они являются источником, за счет которого предприятие покрыло какие-то расходы.

Почему же строка «2» требует к себе особого внимания? Потому, что счета поставщиков, как уже говорилось, должны быть оплачены не позднее чем через 3 дня после того, как они приняты (акцептованы). В балансе отдельно выделяется задолженность в пределах нормального (трехдневного) срока и отдельно просроченная (картотека № 2) [1]. В таблице, приведенной в нашем рассказе, просроченной задолженности нет.

Как видно из раздела «В» пассива, прочие кредиты банка составили 1,3 миллиона рублей. Просроченных ссуд нет, следовательно, вся сумма выдана под товары, отгруженные покупателям. Ищем в разделе «В» актива строку «Товары отгруженные» и находим, что их было на 1,6 миллиона рублей. Почему предприятие недополучило 300 тысяч рублей ссуд? Возможно, потому, что платежные документы оформлялись с опозданием:

[1] Счета, не оплаченные в срок, хранятся в особых ящиках, называемых картотекой № 2.

банк принимает их для выдачи ссуды лишь в течение 3 дней после отгрузки товара. Надо проверить, как поставлена работа по выписке счетов. Вот уже 300 тысяч рублей нашлось. А еще 200 тысяч рублей? Смотрим строку «Дебиторы» и обнаруживаем сумму в 1,85 миллиона рублей... Предприятие как бы превратилось в банк: само должно 2 миллиона рублей и своих роздало почти столько же.

Рядом с товарами отгруженными показана сумма в 0,6 миллиона рублей — товары на ответственном хранении. Покупатели отказались принять счета и товары поставщика. По каким причинам? Может быть, он нарушил условия договора, а может быть, покупатели...

В рассматриваемом разделе необходимо обращать внимание на использование средств, выделенных для проведения капитального ремонта. Сколько средств было использовано? Не сорван ли план ремонта? Нет ли перерасхода? Из раздела «В» актива видно, что все 400 тысяч рублей использованы. Наконец, раздел «Г» показывает, что 150 тысяч рублей вложены в капитальное строительство. Хорошо это или плохо? Так как в одноименном разделе пассива никаких источников нет, то строительство было незаконным — 150 тысяч рублей отвлечены (иммобилизованы) из оборота и омертвлены в строительстве, планом не предусмотренном. Налицо серьезное нарушение финансовой дисциплины.

Вот и сошелся актив с пассивом. Собственных и приравненных средств у предприятия было 14,8 миллиона рублей плюс 100 тысяч рублей временных средств — задолженности рабочим и служащим, всего — 14,9 миллиона рублей. Кроме того, было получено 3,1 миллиона рублей в банке, имеется долг поставщикам — 2 миллиона рублей, 300 тысяч рублей, отчисленных в фонды предприятия, и 900 тысяч рублей амортизационных отчислений: всего, стало быть, $14{,}9 + 3{,}1 + 2 + 0{,}3 + 0{,}9 = 21{,}2$ миллиона рублей. Использовали их так: в основных и отвлеченных средствах — 7,5 миллиона рублей; в материальных ценностях — 8,5 миллиона; в товарах отгруженных, включая неоплаченные,— 2,2 миллиона; на расчетном счете — 0,1 миллиона; в дебиторской задолженности — 1,85 миллиона; в капитальном строительстве — 150 тысяч рублей; в капитальном ремонте — 0,4 миллиона и взносов в Стройбанк — 0,5 миллиона рублей: $7{,}5 + 8{,}5 + 0{,}1 + 2{,}2 + 1{,}85 + 0{,}15 + 0{,}4 + 0{,}5 = 21{,}2$ миллиона рублей.

Даже из приведенного краткого перечня основных статей баланса видно, как много можно из него почерпнуть для оцен-

ки хозяйственной деятельности предприятия. Кроме таблицы самого баланса имеются приложения, характеризующие более детально выполнение производственной программы, плана снижения себестоимости продукции, получение прибыли и ее использование, деятельность подсобных и вспомогательных производств. Не зря бухгалтерский баланс называют зеркалом.

Впрочем, дело не в названии, многие бухгалтеры даже не согласны с таким определением. Зеркало, говорят они, одинаково равнодушно и бесстрастно отражает и хорошее и плохое, тогда как учет мобилизует на борьбу с плохим, помогает использовать имеющиеся возможности. Может быть, они и правы: сравнение не всегда бывает исчерпывающе точным.

Баланс показывает положение дел на предприятии на один какой-то день: на 1 апреля, или 1 октября, или на другую дату. Но уже завтра все изменилось: деньги израсходованы на покупку материалов, товары отгружены со склада. Как же быть? Еще раз составлять баланс? Это невозможно, так как потребовало бы огромного труда. Поэтому в течение месяца все хозяйственные операции записываются иначе.

Если, допустим, мы имеем дело с дровяным складом, то запись может быть простая, в одной тетради: получено столько-то кубометров дров, отпущено столько-то. Однако мы скоро пришли бы к выводу, что подряд записывать неудобно: перепутаешь приход с расходом, концов не найдешь. Лучше на одной странице записывать поступление («Дебет»), а на другой — выдачу («Кредит»). В этом случае легко подвести итог и установить, сколько дров должно быть на складе.

Если же мы принимаем и отпускаем много видов топлива, то удобнее для каждого из них иметь отдельную тетрадку. Так и построен бухгалтерский учет — для каждого материала или расхода (для каждой позиции) имеется отдельное место, для записей — отдельный счет. И разделен этот счет на две половины: «Дебет» для прихода и «Кредит» для расхода. Вот схема счета:

$Д^т$ Счет угля $К^т$	
800	450

$Д^т$ Счет кассы $К^т$	
120 000	112 000

$Д^т$ Счет товаров на складе $К^т$	
468 000	402 500

Счет угля и других конкретных материалов (стали, муки, краски) ведется обычно в натуральных единицах — тоннах, кубометрах, метрах, штуках. Такие счета нужны для детальной проверки предприятия и для того, чтобы знать, какие конкрет-

но имеются материалы. Однако ограничиться ими нельзя: они не дают общей картины. Нельзя складывать литры с метрами и кубометры с тоннами. Поэтому бухгалтерский учет ведется не только в натуральном, но и в денежном выражении. Стоимость отдельных материалов складывается и учитывается на общем «Счете материалов». Само собой разумеется, что и два других счета (счет кассы и счет товаров) ведутся в рублях.

Что видно на счетах? Угля поступило 800 тонн, а отдано 450. Значит, на складе должно остаться 350 тонн. Если и по инвентаризации оказалось 350 тонн, все в порядке. Денег в кассу поступило 120 тысяч рублей, выдано 112 тысяч рублей; остаток товаров на складе составляет 65,5 тысячи рублей.

Указанные три вида счетов показывают движение материальных ценностей или денег. Кроме того, на предприятии имеется незаконченное производство: уже не материалы, но еще не товары. Для его учета открывают «Счет производства». Все затраты по выпуску продукции заносят на его приход, а выяснив общую сумму затрат на незаконченную продукцию, записывают ее (по фактической себестоимости) на расход. Вот, например:

$Д^т$ **Счет производста** $К^т$	
1 430 000	1 210 000

Из этой записи видно, что на предприятии имеется незавершенного производства на 220 тысяч рублей (1 430 000 — — 1 210 000).

И наконец, составляется «Счет прибылей и убытков», показывающий результат хозяйственной деятельности. Он ведется по такой форме (в тысячах рублей):

$Д^т$ **Счет прибылей и убытков** $К^т$			
Убытки от реализации . . .	—	Прибыль от реализации	4351,6
Расходы по опытам, не давшим результатов	1,4	Всего	4351,6
Убытки от стихийных бедствий	18,3		
Убытки от списания долгов	6,1		
Убытки от жилищного хозяйства	90,8		
Итого	116,6		
Сальдо прибыли	4235	Сальдо убытков	—
БАЛАНС	4351,6	БАЛАНС . .	4351,6

Посмотрим внимательней на записи, начав с правой стороны. Было получено прибыли от реализации продукции в данном году 4351,6 тысячи рублей. Однако предприятие не сохранило ее полностью: 116,6 тысячи рублей были потеряны, и записи слева показывают щели, в которые утекла часть прибыли. Остаток (сальдо) [1] составил 4235 тысяч рублей. Бухгалтерский учет требует, чтобы обе стороны счета были уравновешены, сбалансированы.

В данном рассказе приведены 5 счетов. В действительности на промышленном предприятии их во много раз больше.

Рассматривая указанные 5 счетов, можно увидеть одно важное различие между ними: в первых четырех приход записывается слева (в «Дебет» счета), а расход — справа (в «Кредит» счета). В счете прибылей и убытков, наоборот, полученная прибыль показана справа, а все, что ее уменьшает,— слева.

Дело в том, что все счета делятся на две группы: активные и пассивные. Те счета, которые обслуживает актив баланса, называются активными; счета, относящиеся к пассиву,— пассивными. К примеру, счет уставного фонда пассивный, так как уставный фонд — источник ресурсов предприятия, он находится в пассиве баланса.

Запомним схему записи:

Виды счетов	Приход (увеличение)	Расход (уменьшение)
Счета актива	В дебет	В кредит
» пассива	В кредит	В дебет

Чтобы во всем народном хозяйстве был единый порядок учета, предприятиям установлен счетный план, в котором указано, какие у них должны быть счета и как надо записывать операции.

Отличительная особенность бухгалтерского учета состоит в том, что каждая хозяйственная операция — получение или выдача — записывается дважды, поэтому и называют такую систему учета двойной бухгалтерией. Иногда такой термин употребляется иронически: «Какая-то у тебя, брат, двойная бухгалтерия»,— говорят человеку, который пытается что-то запутать.

---

[1] Применяемая система учета зародилась в Италии, поэтому в бухгалтерии много итальянских терминов.

Но подлинная бухгалтерия в действительности двойная, и в этом большой смысл. В самом деле, на каждом предприятии ежедневно делаются сотни, а то и тысячи записей. Как знать, что они правильны, что нет ошибки? Не проводить же ежедневно инвентаризацию. И здесь на помощь приходит двукратная запись.

Принцип двойной записи основан на том, что приход чего-то есть и расход чего-то или для кого-то. Скажем, в кассу или на расчетный счет поступило 30 тысяч рублей. Значит, на такую же сумму отпущено товаров или выполнено работ. Со склада выдано на 4,2 тысячи рублей проката — на эту же сумму повысилась стоимость незавершенного производства. Иначе говоря, каждая хозяйственная операция вызывает две записи: на одном счете — в расходной части, на другом — в приходной. Если сложить остатки сумм по дебету счетов (дебетовое сальдо) и остаток сумм по кредиту всех счетов и цифры совпадут, значит, никаких ошибок нет. Если же суммы не совпали (или, как говорят, итог «не сошелся»), значит, где-то ошибка, надо ее искать. На предприятиях сопоставление итогов проводится обычно один раз в месяц, при составлении месячного баланса, а в банках, поскольку там особенно много операций, ежедневно.

Если итог не совпал хотя бы на 1 рубль, баланс не считается законченным, как не может быть принята деталь, размеры которой не совпадают с указанными на чертеже на 1 сантиметр. Почему не совпал итог? Либо потому, что была допущена ошибка, либо чего-то не записали. Представьте себе, что в приход не записали 100 тысяч рублей, а в расход — 99 998 рублей. Итог не сойдется всего на 2 рубля, а суммы пропущены куда бóльшие.

Посмотрим, как же записывается (проводится, как говорят бухгалтеры) хозяйственная операция? Для удобства будем писать в тысячах рублей.

$Д^m$ Счет товаров $К^m$	$Д^m$ Счет товаров отгруженных $К^m$	$Д^m$ Счет расчетного счета $К^m$	$Д^m$ Счет кассы $К^m$
Сальдо 415	1/415 1/415	2/415 2/415	3/39 3/39

Первая операция состояла в том, что мы отгрузили товаров покупателям на 415 тысяч рублей. На «Счете товаров» она записана в расходной части, на «Счете товаров отгружен-

ных» — в приходной. Пока товар не оплачен, его стоимость будет числиться на этом счете.

Вторая операция вызвана поступлением денег на счет предприятия в банке: сумма в 415 тысяч рублей появилась в дебете «Счета расчетного счета» в банке, на столько же уменьшилась стоимость отгруженных товаров.

Наконец, третья запись показывает, что предприятие получило наличными 39 тысяч рублей и они хранятся в кассе.

Может создаться впечатление, что производить записи проще простого. Между тем лишь самым квалифицированным работникам бухгалтерии доверяется размечать счета, то есть указывать, на какие счета и с каких записывать. Почему? Потому, что требуется строго соблюдать ряд очень важных требований. Скажем, со склада в цех отпущена тонна краски стоимостью в 2 тысячи рублей; часть краски будет использована на работах по текущему ремонту, а часть — по капитальному. Запись осложняется: ведь капитальный ремонт, как мы знаем, финансируется с особого счета, из амортизационных отчислений, а затраты на текущий ремонт включаются в себестоимость продукции. Если на указанное обстоятельство при обработке документов не обратить внимания, произойдет большая ошибка. Дирекцию могут обвинить в желании скрыть (или, наоборот, завысить) часть расходов на капитальный ремонт.

Точно так же затраты на пионерский лагерь нельзя отнести на себестоимость продукции, так как они произведены, допустим, за счет фондов предприятия. Если склад весной залило водой, потери должны быть отражены на счете «Прибылей и убытков» (понятно, в разделе убытков).

Для оценки результатов хозяйствования очень важно точно распределять расходы во времени. Какое это имеет значение? Допустим, мы перенесли часть расходов, произведенных в январе, на февраль. Тогда себестоимость продукции в январе окажется ниже плановой, надо премию выдавать. В действительности же мог быть перерасход.

Или вот такой случай. Одному заводу поручили ремонтировать аппаратуру научно-исследовательского института. Когда после выполнения работ был предъявлен счет, работники института ахнули: уж очень дорого обошелся ремонт. Стали проверять: не много ли прибыли насчитали на заводе? Оказалось, никакой прибыли: счет выписан по себестоимости. Когда же копнули глубже, выяснилось, что себестоимость завышена. Был начислен большой процент транспортных расходов, хотя при ремонте использовались лишь местные материалы. Чрезмерно

много было добавлено цеховых и общезаводских расходов. Когда калькуляцию очистили от всех излишеств, оказалось, что сумму счета надо было уменьшить почти наполовину... Следовательно, очень важно четко и верно распределять затраты между отдельными видами продукции. Ведь ошибки в этом деле могут крайне затруднить борьбу за снижение себестоимости или исказить ее результаты.

Записи операций производятся ежедневно: желательно, чтобы запись была сделана в тот же день или не позже следующего дня после того, как произошла операция. Если же учет запущен, документы обрабатываются с запозданием, неизбежны ошибки, путаница.

Кстати, об ошибках. Бухгалтерия не терпит подчисток, помарок. Как же исправить ошибку, если она все же произошла? Например, из цеха в склад отправили продукции на 11 213 рублей, а записали 11 312 рублей. Чтобы исправить ошибку, делают ту же запись красными чернилами, сторнируют, а при подведении итога данную сумму не учитывают. Ошибка исправлена, но если много записей произведено красными чернилами, значит, учет ведется небрежно, невнимательно. Следовательно, возможны и ошибки, оставшиеся незамеченными.

Мы подробно познакомились с тем, как многогранна работа бухгалтера. Он должен знать действующие законы, чтобы не пропустить неправильных решений; разбираться в технике, чтобы правильно распределить и отразить расходы; быть экономистом, то есть уметь за цифрами видеть жизнь, выявлять главное, обобщать его. Не говоря уже о том, что он должен знать свое дело — бухгалтерию, он обязан уметь обращаться с людьми, и это тем более важно, что бухгалтеру чаще приходится отказывать, чем удовлетворять просьбы: такая уж у него работа...

Вот как прошел обычный рабочий день — пятница, 4 ноября 1966 года — бухгалтера одного из московских инструментальных заводов.

В 8 часов 30 минут утра к нему пришли работники складов, чтобы разобраться в результатах недавно проведенной инвентаризации. Это дело отняло полтора часа. Затем в кабинете собралась комиссия по хозрасчету — подводили итоги работы цехов в октябре и предварительно намечали победителей. В течение двух часов разговор был по меньшей мере оживленным...

С 12 до 2 часов бухгалтер принимал рабочих, пришедших с заявлениями о выдаче им аванса в счет будущей заработной платы и по другим делам. В промежутках между всеми этими

делами приходилось подписывать пропуска на вывоз продукции с территории завода и тщательно проверять правильность соответствующих документов.

После обеда бухгалтер заперся в кабинете и просил его не беспокоить. Предстояло рассмотреть счет на крупную сумму, предъявленный группой проектных работников, выполнивших договор на разработку новой оснастки оборудования в одном из цехов. Кое-что смущало бухгалтера в предъявленных документах, и он более двух часов изучал их, беседовал с проектантами, консультировался с главным инженером.

С 5 до 6 вечера было совещание у директора завода: работники Государственного банка, выдавшего ссуду на проведение ряда мероприятий по механизации, пришли проверить, как используются полученные деньги. В 6 часов бухгалтер убрал все бумаги и пошел на занятие семинара по конкретной экономике — он был членом этого семинара и его старостой.

Все ли намеченное на этот день удалось сделать? К сожалению, далеко не все. Имелось в виду серьезно, с глазу на глаз поговорить с одним из сотрудников бухгалтерии, в работе которого за последнее время была замечена небрежность. Хотелось написать письмо в редакцию журнала «Бухгалтерский учет» в связи с одной статьей, помещенной в девятом номере журнала. И наконец, надо было подготовить доклад об итогах работы завода в октябре для обсуждения у директора.

Эти дела и записываются первыми на следующий день.

Техпромфинплан

Почему он так называется? — Разделы.— Нормы.— Этапы.— Вверх и вниз.— Самое главное

Мы ознакомились со всеми участками работы предприятия. Что объединяет деятельность всех цехов и отделов? План предприятия. В этом разделе мы поговорим о том, как составляется план, как осуществляется контроль за ходом его выполнения. Но прежде всего о самом названии плана — техпром-фин-план. Что означают эти слоги?

Хозяйственная деятельность предприятий включает в себя, можно сказать, три стороны. Во-первых, взаимоотношения с силами и богатствами природы. В процессе работы люди добывают и используют уголь, нефть, металлы, электроэнергию, пар. Они перерабатывают всевозможные виды материалов, применяя при этом законы резания, штамповки, натяжения и т. д. Вот эту сторону деятельности предприятия, которая характеризует взаимоотношения между людьми и природой, можно назвать *технической* стороной производства. Ею руководят технические отделы предприятий: конструкторский, технологический, энергетический, механический. Ведает ими всеми, как мы уже знаем, главный инженер завода, фабрики, шахты.

О технической стороне в этой книге говорилось мало. Техника производства — большая, особая тема. Мы ее касались только в той мере, в какой было необходимо, чтобы понять вторую сторону хозяйственной деятельности — *экономическую*.

Что выражает эта сторона? Отношения между людьми в процессе производства, организацию и использование труда, соревнование между людьми в процессе производства, кооперирование и специализацию предприятий, их материально-техническое снабжение, сбыт продукции и многое другое, о чем шла речь во всех предыдущих рассказах. Экономической стороной хозяйственной деятельности руководят такие отделы, как плановый, труда и заработной платы, бухгалтерия, снабженческо-сбытовой и др.

Наконец, как мы уже знаем, процесс производства не может совершаться без непрерывных и самых разнообразных денежных отношений внутри предприятия и между предприятиями, которые образуют *финансовую* сторону хозяйственной деятельности. Ею руководит финансовый отдел предприятия, а на тех заводах, фабриках, шахтах, где финансового отдела нет,— бухгалтерия или планово-финансовый отдел.

Конечно, все три стороны хозяйственной деятельности между собой очень тесно связаны. Они взаимно влияют друг на друга и переплетаются. Это и понятно, так как все они выражают одно — выпуск и реализацию продукции. В самом деле, вот стоит у станка токарь, точит сложную деталь; в его труде одновременно проявляются все три стороны хозяйственной деятельности предприятия; он использует законы техники и производственную мощность станка, чтобы изготовить деталь, отвечающую определенным, строгим и точным техническим требованиям. Он живет в социалистическом обществе, является

хозяином средств производства и потому заботится о том, чтобы максимально использовать мощность станка и материал, затратить как можно меньше электроэнергии и рабочего времени. Он принимает все меры к тому, чтобы повысить производительность труда, снизить себестоимость изделия, и тем самым способствует получению предприятием наибольших накоплений. Все здесь тесно связано. Чем технически вооруженнее рабочий, тем лучше и дешевле произведенная им продукция, тем она более рентабельна; в то же время, чем больше накоплений в народном хозяйстве, тем больше мы можем вложить в новое строительство и лучше технически вооружить труд рабочих. Где же начало в этом органическом единстве, что здесь ведущее и что ведомое?

Ведущим является производственное задание, программа по выпуску и реализации продукции. Она определяет все остальное. И техническое вооружение и денежные средства выделяются в таких размерах, чтобы обеспечить выполнение установленной производственной программы. Но ведь программа в свою очередь зависит от технических мощностей предприятия. Есть ли смысл в таком случае выделять ведущее звено?

Да, есть, и очень большой. Всем известна поговорка «По одежке протягивай ножки». Эта поговорка очень удобна для любителей работать полегче и потише. Свыше 30 лет назад, когда обсуждался план первой пятилетки, находились экономисты, утверждавшие, что намеченные темпы непосильны, потому что не хватит ресурсов. Если бы советский народ придерживался таких поговорок и таких взглядов, то наше народное хозяйство недалеко бы ушло от дореволюционного уровня.

Принцип Коммунистической партии другой — выделять ведущее, главное, решающее звено и, ухватившись за него, вытягивать всю цепь. Так поступала партия при жизни Ленина, утвердив план ГОЭЛРО в обстановке тяжелой хозяйственной разрухи, так поступала она и после смерти Ленина, принимаясь за индустриализацию страны, коллективизацию сельского хозяйства, ликвидацию последствий войны, приступая к развернутому строительству коммунизма.

Поэтому мы и выделяем производственное задание в качестве ведущего звена, приспосабливая к нему все то, что необходимо для выполнения этого задания.

Техпромфинплан составляется предприятием. Это его основной документ, программа работы. В техпромфинплане связываются воедино все три стороны хозяйственной деятельности

предприятия. Разрыв между ними, несоответствие, а тем более противоречие не могут быть допустимы. Поэтому мероприятия партии и правительства по усилению планирования непосредственно на самих предприятиях сыграют очень большую роль для дальнейшего развития всего народного хозяйства.

Наши предприятия различны и по размерам, и по характеру, и по сложности производимой продукции. Различны поэтому и техпромфинпланы. Одни из них укладываются в тоненькую тетрадь, а другие составляют толстые тома. Но основное в них более или менее единое, разделы те же.

Какие же это разделы? Прежде всего это производственная программа, план выпуска продукции на год и по кварталам. Производственная программа исходит из характера предприятия, направлена на то, чтобы усилить его специализацию. Она ориентируется на исчерпывающее использование производственных мощностей предприятия и на полное обеспечение его необходимыми материалами и оборудованием. Производственную программу рассчитывают, исходя из определенных норм длительности производственного процесса, размеров партий изделий, запускаемых в производство, остатков незавершенной продукции. В ряде случаев указывается необходимая точность продукции, чистота обработки, долговечность, удобство и безопасность эксплуатации и т. д. По динамике выпуска продукции прежде всего судят о степени развития предприятия, о его росте. Так, например, вместо того чтобы долго рассказывать о том, как изменится один московский машиностроительный завод за пятилетие, можно сказать просто, что он выпустил продукции в 1965 году на 23 миллиона рублей, а в 1970 году намерен выпустить изделий на 39 миллионов рублей. И этот рост, выраженный только в двух цифрах, красноречивее всех возможных объяснений. Конечно, в техпромфинплане стоимость дополняется перечнем всех основных видов изделий, которые будут произведены, и особо перечисляются задания по созданию новых видов продукции.

Второй раздел техпромфинплана отражает степень использования производственных мощностей предприятия — в целом по заводу и по отдельным цехам и участкам. Этот раздел также основан на нормах использования оборудования, сооружений и механизмов. В нем указывается, сколько машинного времени затрачивается на изготовление единицы продукции, каков режим работы оборудования, каковы будут простои в ремонте и т. д. Если при этом обнаруживается несоответствие между производственными мощностями отдель-

ных цехов или участков, то сейчас же намечаются специальные меры для ликвидации этих так называемых узких мест.

В одном из предыдущих рассказов говорилось о том, что в процессе планирования экономисты расшивают узкие места, и было обещано объяснить, что означают эти слова. Сейчас наступило время выполнить обещание.

Дело в том, что мощность отдельных видов оборудования в отдельных цехах, а тем более производительность отдельных цехов могут не соответствовать друг другу. Это вызывается различными причинами: иногда могли быть допущены просчеты при проектировании предприятий, иногда оборудование в различных цехах и на участках в разной степени модернизировалось. Как бы то ни было, но обычно на предприятии не бывает так, чтобы пропускная способность всех видов оборудования была равна. Чаще бывают участки более производительные и менее производительные. Мы уже знаем, что накапливающиеся в узких местах детали, ждущие дальнейшей обработки, образуют так называемый оборотный запас, в который могут быть вложены иной раз значительные средства предприятия.

При составлении техпромфинплана принимаются меры к тому, чтобы расшить узкие места, то есть снять препоны, мешающие полному использованию производственных мощностей наиболее производительных участков. Тут могут быть разные пути: в одних случаях устанавливают дополнительное оборудование, в других — переходят на двух- или трехсменную работу на данном участке, в третьих — изменяют технологию. Скажем, выпуск продукции лимитирует механическая обработка,— надо попробовать ряд деталей перевести на штамповку. Короче, правильно составленный техпромфинплан обязательно предусматривает соответствие между всеми частями предприятия.

Со вторым разделом плана очень тесно связан третий его раздел, а именно программа технического развития предприятия. Что в нее входит? Задания по автоматизации, внедрению передовой техники, механизации производства. Они устанавливаются в виде плана определенных организационных и технических мероприятий, которые должны быть проведены по отдельным видам производства и по предприятию в целом. Конкретно и точно перечисляется по каждому цеху, что́ именно должно быть осуществлено, что необходимо для этого сделать, кто будет делать, каковы источники финансирования и размеры затрат и каковы будут результаты тех мероприятий, которые намечается осуществить.

К плану организационно-технических мероприятий приходится обычно возвращаться неоднократно. Каждый раз, когда при составлении плана возникают трудности, не хватает мощностей, чтобы обеспечить нужный объем производства, передовики предприятий вместе с инженерно-техническими работниками еще и еще раз просматривают, какие можно найти внутри предприятия резервы, что нужно механизировать, автоматизировать, придумать, чтобы преодолеть возникающие трудности.

Органической частью плана технического развития предприятия является программа научно-исследовательских изысканий и опытных работ. На крупных предприятиях, где в конструкторских и технологических отделах и лабораториях трудятся сотни квалифицированных специалистов, программа научных исследований и производственных опытов имеет исключительно важное значение. Чем выше технический и экономический уровень этого раздела техпромфинплана, тем лучше показатели предприятия, тем больше у него шансов успешно выполнить государственное задание.

Четвертый раздел техпромфинплана — это план по труду. В его основе лежат нормы затрат рабочего времени на производство единицы продукции — по отдельным операциям производственного процесса и по изделию в целом. С этими нормами связаны нормы выработки, расценки и, следовательно, план по численности, квалификации и профессиям рабочих, потребности в инженерно-технических работниках, задание по подготовке кадров. Важными частями плана по труду являются программа роста производительности труда и размер фонда заработной платы предприятия.

Следующим разделом техпромфинплана является план материально-технического обеспечения предприятия. В его основе лежат нормы расхода сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, электроэнергии и т. д. В одних случаях расчет ведется непосредственно на единицу продукции в натуре, в других пользуются удельными нормами расхода на рубль продукции или на 1 тысячу нормо-часов, но всегда предусматриваются мероприятия по сокращению норм расхода, лучшему использованию материалов. Так, на московском заводе, о котором говорилось выше, предусмотрено, например, на изделие «А» затрачивать 1297 килограммов проката черных металлов в 1966 году, 1284 килограмма — в 1967-м и не больше 1258 килограммов — в 1970 году.

Очень важным, обобщающим разделом является план по себестоимости продукции. Как уже указывалось, он выражается через показатель затрат на 1 рубль товарной продукции. Вот как были запроектированы эти затраты в перспективном плане машиностроительного завода, о котором упоминается в данном рассказе.

	1966 год	1967 год	1968 год	1969 год	1970 год
Затраты в копейках на 1 рубль товарной продукции	75,8	73,3	70,8	69,1	67,3

И наконец, последний раздел — финансовый. В нем указываются: выручка от реализации продукции, накопления и их распределение, необходимая сумма оборотных средств, размеры и источники финансирования капитального строительства и ремонта, а также социально-культурных мероприятий.

Составление техпромфинплана разбивается на 4 этапа. Первый начинается и происходит на самом предприятии обычно в августе или в начале сентября, когда подводятся итоги выполнения плана за первое полугодие и уточняется задание, оставшееся до конца года.

Работа над техпромфинпланом начинается чаще всего с совещания у директора, на котором в присутствии начальников цехов, служб и отделов предприятия намечаются в самых общих чертах контуры плана на будущий год. При этом выясняются недостатки выполнения плана текущего года. Почти на каждом предприятии имеются какие-то изделия, которые осваиваются с большим трудом и поэтому производятся в меньшем количестве, чем намечалось. Некоторые утвержденные в начале года мероприятия опаздывают провести в жизнь или, напротив, осуществляют раньше установленного срока и в этом случае получают какой-то дополнительный эффект, который необходимо учесть. Отклонения от плана в ту или другую сторону могут быть и в связи с вводом в строй мощностей из капитального строительства или капитального ремонта. Себестоимость отдельных изделий оказывается то значительно выше, то существенно ниже, чем предполагалось. И наконец, много всяких обстоятельств выясняется в финансовой области: банк требует возврата ссуд, выданных на внедрение новой техники, покупатели задерживают оплату полученной ими продукции и т. д.

Обычно результатом совещания бывает создание бригады

для разработки отдельных важных мероприятий в области технического развития предприятия, ликвидации узких мест, для разработки наметок к составлению производственной программы, особенно в тех случаях, если она подвергается существенному изменению по сравнению с текущим годом. Основное в работе бригад — это мобилизация актива, сбор рационализаторских и других предложений, способных помочь преодолению имеющихся трудностей.

К концу сентября первый вариант техпромфинплана обычно готов. В нем выражены позиции коллектива предприятия, его программа на предстоящий год, показано, сколько и что предприятие может дать народному хозяйству, какие для этого потребуются материалы и какие будут накопления. Еще и еще раз проект обсуждается на постоянном производственном совещании, на рабочих собраниях в цехах, в партийной и профсоюзной организациях и, наконец, подписывается директором предприятия. Те показатели, которые утверждаются вышестоящими органами, направляются в главк. К ним относятся: объем реализации продукции и перечень важнейших изделий, сумма накоплений, фонд заработной платы, размер централизованных капитальных вложений, платежи в государственный бюджет и некоторые другие. Главк критически анализирует проекты предприятий, сопоставляет их с наметками пятилетнего плана и с теми или иными поправками утверждает.

И тут начинается третий этап — конкретная разработка мероприятий, обеспечивающих выполнение программы. Предприятию точно известны объем ассигнований на капитальные вложения и прирост оборотных средств, программа по выпуску продукции. Можно приступить к окончательной разработке всех разделов техпромфинплана: уточнению цифр, сроков, исполнителей. Вновь и вновь приходится анализировать страницы плана организационно-технических мероприятий, искать способы уложиться в рамки, установленные главком, выполнить утвержденный государственный план. На третьем этапе составления техпромфинплана он детализируется уже для отдельных цехов и служб.

Четвертый этап плановой работы на предприятии переносится в цех, службу, участок. Заводоуправление, особенно на крупных предприятиях, указывает цехам перечень основных показателей, а дальше — широкая возможность проявления инициативы, изыскания внутренних ресурсов у каждого отдельного цеха и участка. Утверждением планов для них завершается работа по составлению техпромфинплана.

Но отнюдь не заканчивается планирование на предприятии, ибо оно, как мы уже знаем, состоит не только в составлении плана, но и в обеспечении его выполнения.

Для того чтобы успешно выполнить годовую программу, квартальные планы обычно детализируются — подекадно, понедельно, суточно и во многих случаях даже по часам. Обеспечить руководство выполнением этих планов и тщательный контроль за работой каждого участка и цеха — самое основное и в то же время самое трудное на предприятии. Большую роль в этом деле играет оперативное планирование. На крупных заводах имеются специальные производственно-диспетчерские отделы, задача которых состоит в том, чтобы регулировать работу предприятия, обеспечить ритмичный выпуск продукции, не допускать перебоев и штурмовщины. Очень велика роль общественных организаций предприятия. От их умения организовать соревнование, помочь каждому рабочему выполнять нормы в конечном счете и в решающей степени зависит успешная работа всего коллектива. Большое значение имеет гласность, систематическая информация всех работников предприятия о том, как выполняется план. Здесь незаменима роль печати, стенных и многотиражных газет, «молний», листовок. На многих предприятиях и во многих цехах рабочие, приходя утром на работу, знают, кто как трудился вчера, каковы показатели передовиков, кто отстает.

Как бы тщательно ни был составлен план, редко бывает так, чтобы в течение года в него не вносились изменения. Мы уже говорили о том, что этих изменений было иногда чрезмерно много и вносились они на протяжении всего года. Тем не менее жизнь заставляет нередко вносить в техпромфинпланы изменения. Здесь очень важно обеспечить взаимную увязку этих изменений. Нельзя допускать, чтобы, скажем, существенное увеличение производственной программы не нашло своего отражения в фонде заработной платы, материально-техническом снабжении и т. п. Несогласованность в отдельных частях техпромфинплана может создать трудности в деятельности предприятия.

Техпромфинплан — программа предприятия. Поэтому очень многое зависит от того, насколько продуманно и обоснованно составлена эта программа. Опыт показывает, что, чем шире круг людей, активно участвующих в разработке техпромфинплана, тем выше его качество, тем легче его выполнить, тем лучше результаты деятельности предприятия. Не должно быть ни одного рабочего и служащего, который в той или иной

степени не участвовал бы в составлении и обсуждении техпромфинплана. Но, чтобы это участие было полезным, каждый рабочий должен знать, как составляется техпромфинплан, от чего зависят его технические, экономические и финансовые показатели.

В последнее время прилагаются большие усилия, чтобы повысить культуру составления техпромфинплана и вообще всей экономической работы на предприятии. Одним из таких способов является применение принципов сетевого графика: все этапы разработки плана кодируются, устанавливается определенная последовательность, обеспечиваются наилучшие сроки выполнения работы.

Приводим сетевой график, предложенный проф. В. Г. Конторовичем.

РАСШИФРОВКА УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ СЕТЕВОГО ГРАФИКА РАЗРАБОТКИ ТЕХПРОМФИНПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Исходные данные для разработки техпромфинплана

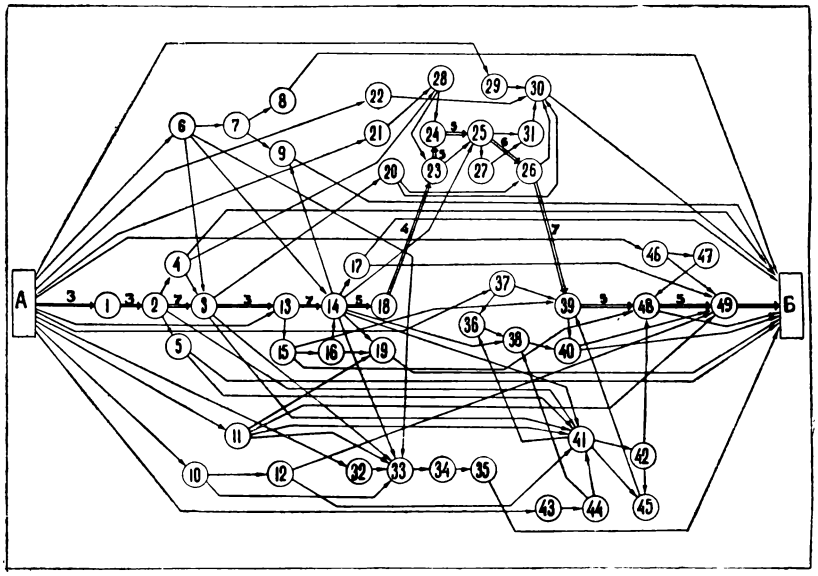
Лимиты и задания вышестоящей организации:
- объем реализации продукции;
- основная номенклатура продукции;
- фонд заработной платы;
- сумма прибыли и рентабельность;
- платежи в бюджет и ассигнования из бюджета;
- объем централизованных капиталовложений и ввод в действие производственных мощностей и основных производственных фондов;
- основные задания по внедрению новой техники;
- показатели материально-технического снабжения.

Прочие:
- портфель заказов по прямым хозяйственным связям;
- технический проект строительства (реконструкции) предприятия;
- коллективный договор с профессиональным союзом.

1. Анализ организационно-технического уровня производства.
2. План научно-исследовательских и опытных работ.
3. План организационно-технических мероприятий.
4. План механизации и автоматизации производственных процессов.
5. План внедрения новой техники и передовой организации производства.
6. План освоения новых видов продукции, модернизации изготовляемых изделий и снятия с производства устаревших.
7. План организационно-технических мероприятий по повышению качества продукции.
8. Определение технических показателей качества продукции.
9. Исчисление показателей качества продукции.

10. Титульный список строительства, приобретения оборудования и ввода в действие фондов.
11. План ремонта (капитального и среднего) оборудования и его модернизации.
12. План строительно-монтажных работ (по направлениям) в денежном выражении.
13. Анализ выполнения плана производства продукции за предыдущий период.
14. План производства продукции в натуральном выражении.
15. Расчет планового остатка собственных полуфабрикатов на складах и незавершенного производства в цехах.

СЕТЕВОЙ ГРАФИК РАЗРАБОТКИ ТЕХПРОМФИНПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ



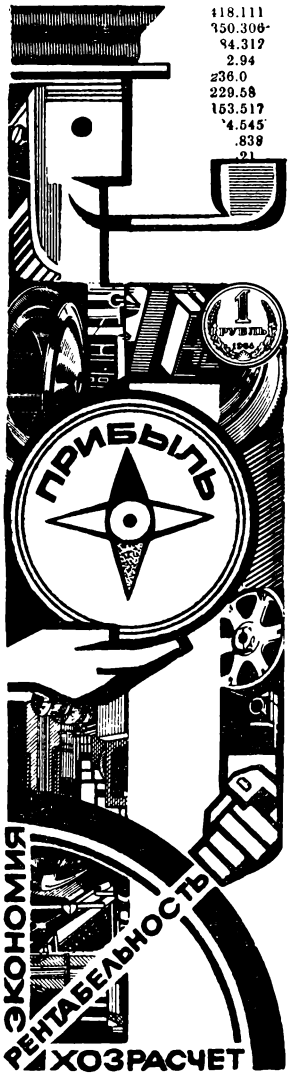
16. Баланс полуфабрикатов.
17. План реализации продукции в действующих оптовых ценах предприятий.
18. Исчисление объема производственной деятельности предприятия в неизменных ценах обработки (НЦО).
19. Исчисление объема валовой продукции в денежном выражении.
20. Расчет плановой численности прочих категорий работающих.
21. Анализ выполнения действующих норм выработки по операциям, изделиям, агрегатам.

22. Расчет численности и фонда заработной платы непромышленной группы.
23. Расчет полезного фонда времени среднесписочного рабочего.
24. Расчет планового уровня выполнения норм выработки и повышения производительности труда.
25. Расчет плановой численности рабочих.
26. Расчет планового фонда и средней заработной платы промышленно-производственного персонала.
27. План подготовки и повышения квалификации работающих.
28. План научной организации труда на рабочих местах, участках, в цехах.
29. Расчет фонда заработной платы несписочного состава.
30. Расчет потребности в дополнительной рабочей силе.
31. Сводный план по труду.
32. Анализ фактического использования производственной мощности.
33. Расчет среднегодовой производственной мощности по цехам и предприятию.
34. Расчет загрузки оборудования.
35. Расчет использования производственной мощности.
36. Смета цеховых и общезаводских расходов.
37. Анализ себестоимости продукции и ее снижения за предыдущий период.
38. Плановые калькуляции на изделия, полуфабрикаты и услуги и сводная на реализацию продукции.
39. Смета затрат на производство продукции.
40. Расчет снижения себестоимости продукции.
41. Расчет потребности в основных и вспомогательных материалах.
42. Расчет запасов материалов, топлива и т. п. на складах.
43. Анализ использования материально-энергетических ресурсов в предыдущем периоде.
44. Составление сборника технически обоснованных норм расхода материально-энергетических ресурсов.
45. План материально-технического снабжения предприятия.
46. Анализ состояния финансов предприятия.
47. Анализ использования оборотных средств.
48. Расчет потребности в оборотных средствах.
49. Составление баланса доходов и расходов предприятия.

Б. Основные показатели техпромфинплана предприятия:

план реализации продукции в действующих оптовых ценах предприятий;
прибыль от реализации продукции и рентабельность;
показатели качества продукции;
показатели технико-организационного уровня предприятия;
коэффициент использования производственной мощности;
уровень и процент повышения производительности труда;
сумма экономии и процент снижения себестоимости продукции;
оборачиваемость оборотных средств;
отдача основных производственных фондов;
отдача производственных фондов предприятия;
выпуск валовой продукции.

РАССКАЗ ВОСЕМНАДЦАТЫЙ



Хозяйственная реформа

Горячий спор.— Плюсы и минусы.— Устаревшие рамки.— Больше прав и больше ответственности.— Диктует потребитель.— Снова о прибыли.— Предприятие создает фонды.— Конец даровым деньгам.— План и инициатива.— Решающая гарантия

Если спросить любого рабочего, мастера, инженера, хозяйственника, дает ли предприятие, на котором они работают, все то, что оно может дать народному хозяйству, чаще всего мы получим отрицательный ответ. В чем же причина? Вокруг этого вопроса в течение нескольких лет проходила активная дискуссия. Одни участники спора считали, что все дело в некоторых частных,

главным образом организационных, недостатках: не те показатели в плане предприятий, не так учитывается выполнение плана, ослаблена трудовая дисциплина и ответственность отдельных работников, капризничают потребители и т. д. Другие же участники дискуссий говорили, что дело не в этих, сравнительно второстепенных при всем их значении, моментах, а совсем в другом. По их мнению, та система управления и поощрения, которая существовала до сентябрьского (1965 года) Пленума ЦК КПСС, не соответствовала более требованиям народного хозяйства на нынешнем этапе его развития. Эти экономисты и хозяйственные работники считали, что нужны не какие-то частные мероприятия, а целая совокупность мер, охватывающих все важнейшие стороны хозяйствования, их взаимосвязь и взаимозависимость. Иначе говоря, нужна хозяйственная реформа.

Почему этот спор с особой силой разгорелся именно в последние годы?

Как известно, семилетка в нашей стране была выполнена весьма успешно. Общий объем промышленного производства за эти годы увеличился на 84 процента вместо 80 процентов, как было намечено по плану. Более чем в 2 раза выросла выработка электроэнергии. Выплавка стали возросла с 55 миллионов тонн до 91 миллиона тонн, и по этому показателю мы превзошли Англию, Францию и ФРГ, взятые вместе. Построено и введено в действие более 5,5 тысячи крупных промышленных предприятий. Производственные мощности нашей промышленности, созданные за годы семилетки, равны по размерам всем тем мощностям, которыми располагала наша промышленность в результате десятилетий ее развития. Сильно возросли энерговооруженность и электровооруженность труда. Многие производственные процессы да и целые отрасли производства изменились коренным образом. Одновременно были приняты важные меры по повышению уровня жизни народа: сократилась продолжительность рабочего дня, возросла средняя заработная плата, введены пенсии колхозникам, расширилась торговля предметами потребления, осуществлялось огромное жилищное строительство и др. При этом нужно иметь в виду, что успехи оказались возможными в условиях сложной международной обстановки и при неблагоприятных природных явлениях, имевших место в течение нескольких лет.

В то же время в ходе выполнения семилетнего плана, особенно в последние годы, обнаружились и некоторые существенные недостатки и недочеты.

Несколько замедлились темпы роста народного хозяйства, и особенно производство предметов потребления и развитие сельского хозяйства. Разумеется, 1 процент роста промышленности в 1965 году по своим размерам значительно больше, чем, скажем, 2—3 процента в начале семилетки. Поэтому уменьшение процента ежегодного прироста выпуска продукции не означает, что мы в абсолютных размерах производим меньше продукции. Однако остается фактом, что скорость нашего продвижения вперед замедлилась. Объективные причины хотя и объясняют существо дела, но не могут нас устроить. Нужно найти противодействующие меры и способы, чтобы преодолеть влияние этих причин и не допускать снижения темпов роста народного хозяйства.

За последние годы несколько уменьшилась отдача, которую получает народное хозяйство от вводимых в строй предприятий (как говорят экономисты, фондоотдача). И здесь, разумеется, имеются объективные причины.

Однако, как и в вопросе о темпах, нам нужны не объяснения и утешения, а эффективные меры, преодолевающие и противостоящие влиянию этих причин и приводящие к росту фондоотдачи.

За последние годы медленно улучшается качество многих изделий, а в некоторых случаях оно даже ухудшается. Многие виды изделий, выпускаемых предприятиями, по своим достоинствам не могут соревноваться с однородной продукцией, производимой за рубежом. Естественно, что в ходе дискуссии вопросы качества заняли видное место.

Некоторое неблагополучие имеется и в материально-техническом снабжении предприятий, которые жалуются на перебои в снабжении, на то, что им подчас присылают не то, что требуется, не вовремя, некомплектно. С другой стороны, на складах и базах накапливаются значительные запасы материалов, оборудования, предметов потребления, на которые нет особого спроса.

Более всего обидно то, что и материалы, на которые не удовлетворен спрос, и материалы, праздно лежащие в запасе, очень часто изготовлены из одного и того же сырья и на родственных предприятиях. Значит, наши планирующие и снабженческие органы, а также оптовая торговля подчас плохо знают спрос, не умеют его удовлетворять. Огромное количество сырья и материалов, топлива, электроэнергии и человеческого труда расходуется в таких случаях бесцельно. Следует сказать, что за последние годы, по мере того как дефицит в тех или иных пред-

метах сокращается, неполадки в материально-техническом снабжении и оптовой торговле возрастают. Когда всего не хватало, брали то, что было. Теперь потребители (и предприятие и каждый гражданин) требуют только то, что им нужно. Это не каприз. Это — естественное право потребителя, а если речь идет о предприятии, то и прямой его долг — добиваться от поставщика именно тех материалов, которые нужны, чтобы в свою очередь полностью и наилучшим образом выполнить народнохозяйственный план.

Дискуссия, о которой мы говорили, вовлекла широкие круги хозяйственников, партийных, профсоюзных работников, ученых самых разных специальностей. В ходе обсуждения вносились и обсуждались многие предложения, проводились опыты. Детальное и длительное активное обсуждение позволило принять решения, обоснованные научно и обеспечивающие народному хозяйству СССР большие возможности для дальнейшего его развития. Этим реформа, принятая мартовским и сентябрьским (1965 года) Пленумами ЦК КПСС, принципиально отличается от некоторых хозяйственных мер, проводившихся в течение предыдущего десятилетия не всегда продуманно; жизнь, как известно, не принимала таких решений, от них приходилось впоследствии отказываться.

Центральный Комитет КПСС, глубоко и всесторонне обсудив проблему управления промышленностью, совершенствования планирования и усиления экономического стимулирования промышленного производства, отметил, что «существующая организационная структура управления, методы планирования и экономического стимулирования в промышленности не отвечают современным условиям и уровню развития производительных сил.

Серьезным недостатком в руководстве промышленностью является то, что в нем превалировали административные методы в ущерб экономическим. Хозрасчет на предприятиях носит во многом формальный характер; права предприятий в хозяйственной деятельности ограничены».

Поэтому решения Пленума намечали не только организационно-технические, но главным образом политические, социальные и экономические меры по совершенствованию руководства народным хозяйством СССР.

В чем же состояли административные методы руководства народным хозяйством?

Вся номенклатура изделий утверждалась для предприятия сверху, часто без должного учета оптимальных возможностей

предприятия и действительной потребности общества. В централизованном порядке устанавливались общий размер затрат и издержек на производство и их структура по отдельным элементам: заработная плата, сырье и материалы, топливо и электроэнергия и др. Также по элементам определялись нормы запасов и нормативы оборотных средств. План «сверху» содержал в себе численность работающих, их состав и структуру, фонд заработной платы и даже среднюю заработную плату, что обязывало предприятия строжайшим образом придерживаться установленного свыше соотношения между отдельными группами работников. Так же утверждались и штаты, и сметы административно-управленческих расходов, и даже отдельные виды этих расходов, например средства на командировки. Без разрешения вышестоящих органов предприятие не могло приобретать оборудование, инструменты и приборы, даже если они имелись у поставщиков; не могло реализовать излишние материальные ценности.

В нашей стране более миллиона предприятий и хозяйственных организаций, и, естественно, никакой руководящий орган не в состоянии знать конкретные условия хозяйствования и особенности каждой фабрики, завода, шахты, стройки, базы. Поэтому поневоле (даже при самых лучших намерениях работников планирующих органов) складывался уравнительный подход к предприятиям, давались средние проценты роста, средние нормы и нормативы, средние штаты, как будто бы предприятия на гигантских просторах нашей Родины не имели индивидуальных особенностей и работали в условиях, искусственно созданных в чьем-то представлении.

Уравнительный подход к предприятиям выражался в том, что им планировался примерно одинаковый темп увеличения объема производства из года в год, причем темп этот определялся применительно к объему производства текущего периода. Совершенно очевидно, что тот завод, который выкладывал все свои резервы в текущем году, оказывался в плановом периоде в неизмеримо более трудных условиях, чем его сосед, скрывший свои реальные возможности. Точно так же создавались искусственно облегченные или затрудненные условия хозяйствования, когда устанавливался примерно единый норматив оборотных средств на 100 рублей производимой продукции. Между тем действительная потребность в оборотных средствах совершенно разная на химическом комбинате, угольной шахте, кондитерской фабрике или станкостроительном заводе, хотя их производственная программа в рублях может быть одинаковой.

Из года в год планировалось задание по снижению себестоимости продукции, несмотря на то что во многих случаях издержки производства не только не должны были сокращаться, но, напротив, их нужно было увеличивать, чтобы обеспечить более высокое качество, иной фасон и другие показатели, важные для потребителя.

Преобладание административных методов тормозило развитие народного хозяйства, потому что предприятия при механическом, уравнительном подходе к ним подчас действительно вынуждены были не использовать имеющиеся резервы, придерживать свои возможности. А скрытие резервов и является существенной причиной замедления темпов, сокращения фондоотдачи, медленного улучшения качества продукции и других недостатков, о которых говорилось выше.

Огромное значение хозяйственной реформы, осуществляемой в настоящее время, и состоит в том, что она дает широкий простор для практического участия каждого трудящегося в деле управления народным хозяйством, то есть позволяет каждому из нас внести полный вклад в меру своих сил, знаний и способностей в развитие народного хозяйства нашей Родины.

Подчеркивая огромное значение выдвижения на первый план экономических методов управления, мы вовсе не хотим этим сказать, что Советское государство отбрасывает или полностью отказывается от применения методов административных. Ни в коем случае! Без административных предписаний, циркуляров, законов и положений, норм и нормативов не может существовать социалистическое государство и развиваться народное хозяйство. Речь идет не о том, что роль государства уменьшается или его административные функции усекаются. Просто административные методы будут применяться именно там и в тех размерах, где они действительно необходимы.

В условиях нашей страны, где средства производства принадлежат народу, где экономика развивается по плану, где нет враждебных классов, а отношения между трудящимися строятся на социалистическом соревновании и взаимопомощи, естественно, что основными и преобладающими являются экономические методы управления, планирования и стимулирования общественного производства.

Это значит, что необходимо поставить каждого работника и каждое предприятие в такие условия, чтобы им было выгодно раскрывать резервы, повышать качество продукции и снижать издержки производства.

Каким образом решаются эти задачи? Хозяйственная ре-

форма исходит из того, что необходимо существенно расширить права предприятия, усилить его самостоятельность и тем самым позволить более гибко и маневренно учитывать те непрерывные изменения, которые происходят и не могут не происходить в хозяйственной деятельности, особенно в таких отраслях, как машиностроение, химическая промышленность и др., где темпы технического прогресса и вносимые ими новшества буквально непрерывны.

С этой целью прежде всего в несколько раз сокращено количество показателей, которые сверху утверждаются для предприятия в качестве обязательных. Это важно само по себе, но еще важнее, что изменилось само содержание таких показателей: они строятся теперь так, чтобы предприятие было заинтересовано вкладывать в выполнение плана все свои силы и возможности и чтобы напряженная работа предприятия приносила обществу наивысший экономический эффект.

До недавнего времени основным показателем, по которому оценивали работу предприятия, определяли причитающийся ему фонд заработной платы и премии, был показатель валовой продукции, или вал, как попросту его называли.

В состав валовой продукции зачисляется все то, что изготовлено, независимо от того, нужны ли кому-нибудь произведенные изделия. Разумеется, в нашей стране, где хозяйство развивается по плану, абсолютное большинство изделий еще до начала производства имеет указанного в плане потребителя. Однако рост нереализованных средств производства и предметов потребления (о чем мы говорили ранее) показывает, что далеко не вся созданная продукция приобретается и оплачивается, а потому ежегодно омертвляются значительные материальные ценности. При валовой продукции как основном показателе, оценивающем работу предприятия, производитель слабо заинтересован в сбыте продукции.

Сентябрьский Пленум счел ненужным использовать показатель валовой продукции для оценки того, как работает социалистическое производственное предприятие. Теперь основным показателем, по которому будут судить о работе предприятия и (что неизмеримо более важно) от которого будет зависеть все его благополучие и прямая возможность выполнять производственную программу, является показатель объема реализации (то есть продажи) продукции. Это значит, что лишь та продукция, что принята и оплачена потребителем, будет зачтена в исполнение плана со всеми вытекающими для производителей последствиями.

Значит, нужно во всех деталях знать непрерывно меняющиеся потребности рынка, проектировать и учитывать будущие пожелания потребителей, поставлять продукцию в установленный срок, должного качества, широкого и разнообразного ассортимента.

Достаточно нарушить хотя бы одно из этих требований, и какая-то часть продукции осядет на складе производителя и ему не помогут никакие указания министерств и главков.

Неправильно думать, что введение нового показателя уменьшает роль производства, отодвигает его на задний план. Производство есть и будет важнейшей стороной хозяйственной деятельности. Реализовать можно лишь то, что произведено,— это ясно каждому. Однако сейчас важнее подчеркнуть другое: производство существует не для производства, а для удовлетворения потребностей народа.

Введение объема реализации продукции в качестве одного из основных показателей требует глубокого, повседневного и повсеместного изучения спроса как на средства производства, так и на предметы потребления. Теперь уже недостаточно получить производственное задание. Надо знать, каковы действительные потребности тех, для кого мы изготовляем продукцию. И не только каковы их потребности сегодня, но и как они изменятся через месяц, через год, к концу пятилетки в связи с техническим прогрессом, в связи с теми задачами, которые государство ставит перед потребителями производимой нами продукции. А для этого нужно восстановить и по-современному организовать коммерческую службу на предприятиях, которой многие пренебрегали, считая ее чуть ли не пережитком капитализма. Однако следует вспомнить, что В. И. Ленин многократно подчеркивал важность образцовой постановки коммерческого дела, понимая под ним, разумеется, не спекулятивные замашки биржевиков, а оперативное, точное изучение потребностей, умение их предвидеть, удовлетворить быстро и дешево. У нас на предприятиях в свое время была ликвидирована должность коммерческого директора, сокращена или ликвидирована коммерческая служба; ущерб, который от этого несло и несет народное хозяйство, неизмеримо больший, чем достигнутая экономия на административно-управленческих расходах.

Очень велики в новых условиях ответственность и обязанности покупателей, потребителей (мы имеем в виду не население, а предприятия). Ведь теперь в счет выполнения плана будет записана лишь та продукция, которая оплачена потребителем. Если же в силу каких-либо причин потребитель нарушил

платежную дисциплину, не рассчитался в срок с поставщиками, то у них не только не будет денег для продолжения хозяйственной деятельности, но неоплаченная продукция не будет засчитана в план со всеми вытекающими последствиями. Значит, по вине одного нерадивого потребителя могут оказаться в положении сорвавших план десятки предприятий-поставщиков!

Однако нет предприятий только потребителей и предприятий только поставщиков. Каждая фабрика или завод, с одной стороны, потребляет десятки и сотни видов материалов и оборудования, а с другой, снабжает сотни и тысячи потребителей своей продукцией. Следовательно, коллектив каждого предприятия, не желая сам оказаться «без вины виноватым», должен одновременно заботиться о пунктуальном выполнении платежных обязательств перед своими поставщиками. Для этого, в частности, необходимо серьезно улучшить финансовую работу на предприятиях, создать работоспособные, квалифицированные и оперативные финансовые службы на предприятиях.

По решению сентябрьского Пленума ЦК КПСС убытки, причиненные одним предприятиям действиями других, в полной мере должны погашаться виновной стороной. Следовательно, условия хозяйствования становятся затруднительными или невозможными как у поставщика, так и у покупателя, пока нарушен нормальный оборот средств. И это побуждает оба предприятия и руководящие ими органы разобраться в причинах и устранить их. Такой экономический стимул важнее любых административных решений, резолюций и заверений. Лишь когда помехи в хозяйствовании действительно до конца устранены и когда у обеих сторон начинается нормальный оборот средств, лишь тогда можно судить о действительном устранении тех или иных недостатков.

Вторым показателем, утверждаемым для предприятия в централизованном порядке, является перечень (номенклатура) важнейших изделий. Это необходимо для того, чтобы можно было составлять балансы распределения продукции в плановом порядке.

Третьим показателем, утверждаемым для предприятий, является прибыль, или рентабельность. Многие товарищи, принимавшие участие в дискуссии, которая проходила до сентябрьского Пленума, полагали, что прибыль представляет собой нечто чуждое социалистической экономике, полученное нами по наследству от капитализма. Такое представление является совершенно неправильным. Мы говорили об этом в 12-м рассказе, и нет нужды возвращаться к этому недоразумению.

Но прибыль не только показатель. Прибыль, как указывалось, одновременно и источник средств для удовлетворения потребностей предприятия.

К сожалению, до последнего времени у нас существовали предприятия, которые работали в убыток или недостаточно прибыльно, значительная же часть прибыли хорошо работающих предприятий изымалась в доход государственного бюджета. Такой порядок, разумеется, уменьшал заинтересованность трудящихся в росте прибыли. К тому же дает предприятие доход или приносит убыток — это обстоятельство почти не принималось во внимание при оценке его деятельности. Решения мартовского и сентябрьского Пленумов, XXIII съезда партии означают крутой поворот к вопросам прибыли. Полную силу приобретают слова Ленина о том, что предприятия на хозяйственном расчете должны обеспечивать безубыточную, рентабельную работу.

Однако сама по себе абсолютная сумма прибыли еще не дает полного представления о том, как работало предприятие. В самом деле, если два завода получили каждый в течение года по 1 миллиону рублей прибыли, то это еще не значит, что оба завода работали одинаково. Возможно, что на одном из них было в 2 раза больше зданий или оборудования. Поэтому нужно знать не только сумму прибыли, но и ее отношение к стоимости основных и оборотных производственных фондов (оборудования, материалов, заработной платы и др.), которые государство закрепило за данным предприятием. Так, если предприятие в результате своей работы получило за год 3 миллиона рублей прибыли, а закрепленные за ним производственные фонды составляют 20 миллионов рублей, то степень (уровень) прибыльности, или, как говорят, рентабельность, составит 15 процентов: $\frac{3 \times 100}{20}$.

Следует сказать, что в настоящее время положение с рентабельностью на многих предприятиях неблагополучно. Трудно найти директора завода, который не знал бы технической характеристики производимой им продукции. Однако, к сожалению, многие руководители предприятий не знают, какова рентабельность выпуска изделия на их заводе и на других родственных предприятиях. Очень многие хозяйственники до сих пор плохо считают народную копейку, и результатом этой «беззаботности» является большой недобор накоплений в народном хозяйстве СССР.

Решения мартовского и сентябрьского Пленумов, XXIII съез-

да КПСС требуют существенного усиления внимания к рентабельности производства.

Большое значение для дальнейшего укрепления хозяйственного расчета в промышленности имеет установленный ныне порядок использования прибыли на предприятиях.

За счет прибыли на предприятиях создается фонд развития производства. В него кроме части прибыли будет поступать и доля амортизационных отчислений. Предприятия самостоятельно смогут использовать эти средства для технического совершенствования производства. На сентябрьском Пленуме ЦК КПСС были приведены интересные цифры. В 1964 году затраты из фонда предприятия на внедрение новой техники и развитие производства в промышленности составили 120 миллионов рублей, кроме того, на эти цели израсходовано за счет кредитов банка 600 миллионов рублей, а всего — 720 миллионов рублей. При новых условиях фонд развития составит в 1967 году примерно 4 миллиарда рублей, в том числе за счет амортизационных отчислений 2,7 миллиарда рублей.

Вторым фондом, который создается на предприятиях за счет прибыли, является фонд материального поощрения работников.

Исключительно важное значение для использования предприятиями всех своих резервов имеет изменение порядка отчислений в премиальный фонд от плановой и сверхплановой прибыли. До реформы в фонд предприятия от плановой прибыли отчисляется от 1 до 6 процентов, а от сверхплановой — от 15 до 60 процентов. Естественно, что предприятия были заинтересованы в том, чтобы как можно большая часть их прибыли не была заранее предусмотрена и выступала бы в отчете как сверхплановая.

Сейчас все происходит по-иному: отчисления от прибыли, полученной по плану, значительно большие, чем при его перевыполнении. Значит, в процессе самого составления плана окажется необходимым полностью учитывать все имеющиеся возможности и вовремя заявлять о них, чтобы своевременно получить нужные сырье, материалы, топливо, также наряды на сбыт продукции, которая будет изготовлена.

Наконец, из прибыли будет создаваться фонд социально-культурных потребностей работников и жилищного строительства (сверх централизованных ресурсов, выделяемых государством на эту цель).

Таким образом, система использования прибыли, установленная Пленумом, создает прямую выгоду каждому предприя-

тию непрерывно улучшать свою работу, отдавать обществу все, на что оно способно. Задача сейчас состоит в том, чтобы самым подробным образом разъяснить каждому трудящемуся, за счет чего можно увеличить прибыль и как ее использовать. Необходимо на деле добиться, чтобы на каждом предприятии хозяйственники вместе с профсоюзными организациями составляли сметы использования премиальных фондов, коллективно обсуждали их и расходовали средства под контролем всего коллектива трудящихся. Опыт показывает, что в тех случаях, когда рабочие и служащие отстранены от участия в планировании и использовании премиальных фондов, роль материального поощрения резко падает и не дает того эффекта, который мы вправе от них ожидать.

По решению сентябрьского Пленума, предприятиям в централизованном порядке будут устанавливаться платежи в государственный бюджет и ассигнования из государственного бюджета. В отличие от капиталистических стран, где доходы государства более чем на 80 процентов складываются из налогов, уплачиваемых населением, в нашей стране и в других социалистических государствах бюджет черпает свои доходы из накоплений предприятий. Эти предприятия являются общенародной собственностью, и само собой разумеется, что их накопления, созданные народом, принадлежат народу. В доходах государственного бюджета СССР отчисления от накоплений предприятий составляют свыше 92 процентов, а налоги, уплачиваемые населением,— около 7 процентов. Из сказанного ясно, как важно выполнять полностью и в срок предусмотренные планом задания по отчислениям от накоплений в доход бюджета. Каждая задержка в этом деле может вызвать перебои в финансировании расходов на просвещение, здравоохранение, новое строительство и другие важные потребности.

Значительная часть полученных средств направляется бюджетом на расширенное воспроизводство. Те гигантские капиталовложения, которые производятся сейчас в Сибири, Казахстане, на Дальнем Востоке и в других отдаленных районах нашей страны, было бы невозможно осуществить без сосредоточения средств в государственном бюджете. Однако во всех ли случаях бюджетное финансирование является лучшей формой направления средств в народное хозяйство? Этот вопрос также был предметом обсуждения.

Дело в том, что эффективность хозяйствования в немалой степени зависит от того, из каких источников, в каких формах и какими методами предприятия получают средства, необходи-

мые им для функционирования и дальнейшего развития. Известно, что хозрасчетное предприятие должно из выручки покрывать издержки производства и сверх того получать определенную прибыль. Если возникает временный, сезонный разрыв между затратами и выручкой (как, например, в сельском хозяйстве, торфяной промышленности и в других сезонных отраслях), то предприятия получают краткосрочный кредит в банке и возвращают его при реализации продукции. Иначе складываются отношения, когда речь идет о капитальном строительстве и увеличении запасов, то есть, как говорят экономисты, о расширенном воспроизводстве.

До начала первой пятилетки, когда финансовые возможности нашего государства были весьма ограниченны, капитальное строительство и прирост текущих запасов (оборотных средств) формировались главным образом за счет кредитов, выдаваемых банками.

Когда же в начале первой пятилетки была во всю ширь поставлена задача создания тяжелой промышленности, кредитный метод оказался недостаточно эффективным, и ему на смену пришло так называемое прямое и безвозвратное финансирование из государственного бюджета. Государственный бюджет, этот централизованный фонд денежных средств государства, концентрировал у себя все ресурсы и в безвозвратном порядке предоставлял их тем отраслям производства и районам страны, которые в соответствии с планом должны были осваиваться и развиваться. Не может быть сомнения в том, что именно такая система предоставления средств была в тот период правильной. Она обеспечила максимально возможную централизацию ресурсов и расходование их в первую очередь на создание тех объектов, которые в соответствующий период были жизненно важными и необходимыми.

Однако после того, как производственный аппарат страны сложился и острый голод на новые капитальные вложения в значительной мере был преодолен, достоинства безвозвратного бюджетного финансирования начали уменьшаться и, напротив, все более ясными становились его недостатки. Ведь при бюджетном финансировании предприятие получает средства независимо от того, насколько эффективно оно работает. Более того, поскольку финансирование является безвозвратным, нет прямого стимула проверять, получен ли в результате вступления в строй нового предприятия тот эффект, который был заложен в проекте и имелся в виду при предоставлении капитальных вложений.

Стало ясно, что безвозвратный порядок предоставления средств на капитальные вложения, чем дальше, тем больше тормозит экономические принципы в руководстве народным хозяйством. Поэтому все сильнее раздавались голоса, призывающие во многих случаях заменить систему бюджетного финансирования капитального строительства системой его долгосрочного кредитования.

Какой должна быть эта система?

Предприятия или отрасли, желающие расширить свои производственные мощности — то ли путем нового строительства, то ли путем реконструкции или модернизации, обращаются за ссудами в банк. Они обосновывают необходимость капитальных вложений тщательными расчетами их эффективности и указывают при этом срок, в течение которого полученная ссуда будет возвращена банку из прибыли, принесенной новыми основными фондами. Этот срок рассчитывается исходя из проектной продолжительности строительства и предусмотренного периода освоения производства на данном предприятии.

В установленный срок приходится вернуть деньги банку, и единственным источником для этого может быть прибыль, полученная от вновь введенных фондов. Если этой прибыли нет, то погашать ссуду нечем, и банк применяет санкции к неплательщику.

Создается замкнутая экономическая цепь: в такой-то срок предприятие должно вступить в строй, начать производить продукцию в определенном количестве и с определенными издержками производства. Оно должно начать получать прибыль и погашать ссуду. Сто́ит только вынуть хотя бы одно из звеньев этой цепи, как возникает просроченная задолженность, а с ней и санкция банка.

Опыт применения банковского кредита для капитальных вложений в течение последних нескольких лет полностью себя оправдал.

На многих предприятиях за счет ссуд были механизированы и автоматизированы процессы производства, модернизировано оборудование, увеличен выпуск продукции, повышена рентабельность производства.

Кроме рассмотренных выше показателей — объема реализации продукции, основной номенклатуры продукции, суммы прибыли и рентабельности, фонда заработной платы, платежей в бюджет и ассигнований из бюджета предприятиям устанавливаются: объем централизованных капиталовложений и ввод в действие производственных мощностей и основных фондов;

основные задания по внедрению новой техники; показатели материально-технического снабжения.

В связи с этим необходимо рассмотреть еще один составной элемент новой экономической реформы, который будет в очень большой мере содействовать превращению хозрасчета в эффективно действующую систему хозяйствования. Мы имеем в виду установление платы за производственные фонды, то есть отчисления в бюджет от прибыли предприятий в зависимости от стоимости закрепленных за ними основных фондов и оборотных средств.

Размер этой платы установлен на ряд лет, что должно стимулировать предприятия освобождаться от ненужных машин, инструментов, приборов, материалов и других ценностей; такого рода сокращение размера производственных фондов уменьшит плату за них, у предприятия останется больше прибыли, увеличится возможность материального поощрения работников за их труд, творческую инициативу и осуществление технического прогресса.

Большое значение имеет и усиление материальной ответственности по договорам предприятий друг с другом. Надо прямо сказать, что до последнего времени такая ответственность была недостаточна. В виде штрафов и других санкций виновный поставщик или потребитель возмещал лишь очень малую часть того убытка, который возникал в результате нарушений договоров или несвоевременной оплаты. Точно так же незначительна была ответственность проектных и конструкторских организаций за дефекты, допущенные ими в проектах, технологических схемах и конструкциях, хотя именно по этой причине нередко задерживалось освоение новых мощностей, медленно увеличивался объем производства, производилась низкокачественная продукция. Сейчас решено, что виновная сторона, как правило, будет полностью возмещать причиненные убытки. По-видимому, в дальнейшем возникнет и вопрос о том, чтобы предприятию возмещались убытки, вызванные ошибками и недостатками в работе органов материально-технического снабжения, а также министерств и других руководящих хозяйственных организаций.

Таким образом, хозяйственная реформа создает такие условия, при которых предприятие не в силу административных указаний, а руководствуясь объективной экономической необходимостью будет стремиться к оптимальному использованию каждого рубля предоставленных ему фондов, к разумной экономии на лимитах капитальных вложений, к достижению рента-

бельности при сохранении высокого качества и нужного ассортимента продукции.

Некоторых товарищей, принимавших участие в дискуссии, беспокоил такой вопрос: а не ослабнет ли роль централизованного плана и централизованного государственного планового руководства при переходе к экономическим методам управления народным хозяйством? Это беспокойство не имеет никаких серьезных оснований. Наоборот, значение централизованного планирования возрастает. Ведь один из главных недостатков административных методов в том и состоит, что они просто-напросто не в состоянии охватить все народное хозяйство в целом. Нагромождая разнообразные указания по мелким и мельчайшим вопросам, сковывая ими возможности маневренного ведения дел предприятиями, эти методы руководства в действительности приводили к тому, что плановое начало за последние годы не только не усилилось, но даже ослабло.

Достаточно указать хотя бы на тот факт, что на многих предприятиях вообще не было стабильного плана. Можно ли считать законом для предприятия план, который меняется в течение года несколько раз и окончательно утверждается в четвертом квартале? Можно ли считать законом для предприятия план, в котором материально-техническое обеспечение не увязывается с производственной программой, а задание по прибыли — с издержками производства? А ведь общеизвестно, что существовавшее в качестве основного показателя себестоимости задание по объему затрат на рубль товарной продукции никак не увязывалось и не могло увязываться с суммой денежных накоплений, указанной в том же плане предприятия.

Чтобы полностью ликвидировать бытовавший «волевой» метод планирования, обеспечить устойчивость планов и одинаковую их напряженность для однородных предприятий, намечено разработать и внедрить научно обоснованную нормативную базу для всех плановых расчетов и заданий. Усиливается значение перспективного планирования, особенно пятилетних планов, которые становятся основными. Это объясняется тем, что в рамках одного года трудно обеспечить равномерное наращивание работы предприятий, особенно машиностроения и других сложных отраслей производства. Имеется в виду существенное улучшение работы Госплана, усиление его роли, разгрузка его от потока мелких текущих дел, с тем чтобы этот чрезвычайно важный государственный орган мог сосредоточить все свое внимание на задачах, охватывающих в целом все народное хозяйство, его отрасли и районы.

Как указывалось на сентябрьском Пленуме, создание министерств является государственной задачей исключительной важности. Эти органы должны быть укомплектованы специалистами высокой квалификации, обладающими хорошими организационными способностями, умеющими решать свои специальные задачи с общегосударственных позиций.

Образование промышленных министерств ни в коем случае не должно вызвать возврата к тем методам работы, которые были характерны для министерств до 1957 года и заключались в значительной мере в административной опеке над предприятиями. Ныне промышленные министерства будут работать в условиях наделения предприятий широкими правами. Они (министерства) призваны и обязаны экономическими методами осуществлять руководство переданными им предприятиями, проектными и научно-исследовательскими институтами.

Важнейшей задачей министерств является обеспечение и проведение тщательно продуманной и научно обоснованной технической политики. Они призваны организовать глубокое изучение новейших достижений отечественной и зарубежной науки и техники, научной организации труда, добиваться выпуска продукции, отвечающей по своим качествам лучшим мировым образцам.

Министерства смогут успешно выполнить все эти задачи, поскольку они не должны непрерывно решать вопросы оперативного управления предприятиями. Этим кроме самих предприятий будут заниматься отраслевые хозрасчетные объединения. Опыт работы таких объединений-фирм показал, что они являются весьма удачной формой организации промышленного производства.

Чрезвычайно ответственной экономической задачей является оптимальное размещение производственной программы между предприятиями каждой отрасли. Многократные проверки и обследования, проводившиеся органами народного контроля, финансовыми учреждениями и банками, убедительно доказали, что в огромном числе случаев плановая убыточность изделий и даже предприятий в целом, а также недостаточный уровень рентабельности вызывались неправильным распределением программы между отдельными предприятиями, чрезмерной универсальностью предприятий. Продуманное с экономических позиций распределение производственного задания между предприятиями сулит народному хозяйству нашей страны огромные дополнительные накопления.

Переход к отраслевой системе управления усиливает значе-

ние общегосударственных и местных органов: Госплана СССР, госпланов республик, местных Советов и их плановых органов. До сентябрьского Пленума территориальное размещение производительных сил и распределение заданий народнохозяйственного плана в экономическом районе проводились совнархозами. Теперь министерства будут планировать производство только «вдоль», по отрасли. А вот на госпланы возлагается исключительной важности задача — наиболее рациональным способом распределить эти отраслевые проектировки по территории страны, по республикам, областям, краям, городам.

Создание отраслевых министерств, в которых будет сконцентрировано управление производством, научными исследованиями, проектированием, позволит ускорить технический прогресс, догнать и перегнать передовые промышленные страны в области техники и организации производства, по количеству и качеству продукции. При этом, разумеется, многие предприятия, такие, как ремонтные, заготовительные, тарные, транспортные и некоторые другие, должны остаться межотраслевыми. Ни в коем случае, в частности, нельзя допустить превращения в узкоотраслевые предприятия созданные в последнее время центролиты, специализированные инструментальные и другие предприятия, которые и при данной системе управления должны снабжать своей продукцией предприятия данного города, области.

Как указывалось на XXIII съезде партии, хозяйственная реформа ставит новые задачи не только перед хозяйственными органами. При административных методах руководства управление промышленностью было более простым и легким в том смысле, что было больше единообразия и трафарета. Переход к экономическим методам управления, расширение прав предприятий, развитие прямых связей между ними делают задачу обеспечения необходимых общегосударственных темпов и пропорций в организационном смысле более сложной.

В соответствии с этими новыми условиями экономической деятельности должен измениться во многом и стиль работы партийных органов. Не подменяя администрацию предприятий, не беря на себя задачу решения деталей и частностей производственного процесса, партийные организации обязаны в то же время создать такие условия, чтобы демократизация хозяйственной жизни не только не ослабила органического внутреннего единства, присущего социалистической экономике СССР, но, напротив, сделала бы экономику более прочной, гибкой, маневренной, способной развиваться ускоренными темпами.

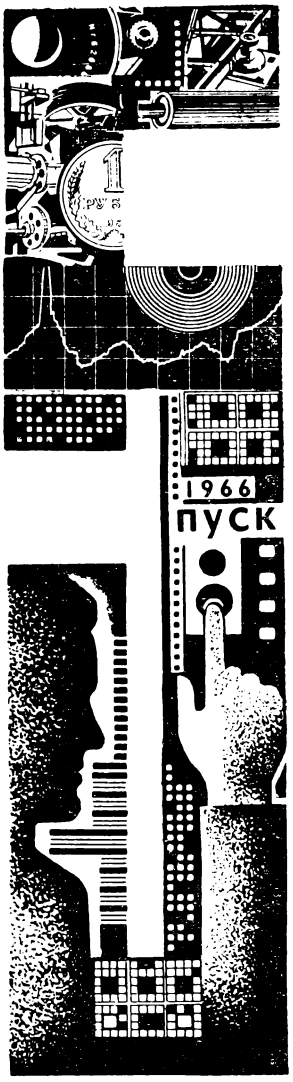
Огромное значение приобретают подбор, расстановка и воспитание кадров, коммунистическое воспитание трудящихся, широкое распространение экономических знаний, усиление контроля за исполнением директив партии и правительства.

Материальное поощрение трудящихся должно сочетаться с повышением коммунистической сознательности, с воспитанием коммунистического отношения к труду. Долг партийных организаций — всемерно развивать моральные стимулы к труду, создавать все условия для расцвета подлинно коммунистического творчества масс.

Хозяйственная реформа знаменует собой не только изменение условий работы в узком понимании этих слов. Речь идет о гораздо большем. Во многом меняется в сторону дальнейшего развития демократического централизма вся система отношений между предприятиями и внутри предприятий.

Важное значение проводимых мер по улучшению организации управления и усилению экономических методов руководства промышленностью состоит в том, что они сочетают единое государственное планирование с полным хозрасчетом предприятий, централизованное отраслевое управление с широкой республиканской и местной хозяйственной инициативой, принцип единоначалия — с повышением роли производственных коллективов. При этом обеспечивается дальнейшее расширение демократических принципов управления, создаются экономические предпосылки для более широкого участия масс в управлении производством и их воздействия на результаты экономической работы предприятий. Такая система хозяйственного управления полнее соответствует современным требованиям и позволит лучше использовать преимущества социалистического строя. Проведение хозяйственной реформы проходит в обстановке высокой активности.

Коллективы предприятий, проектных, научно-исследовательских, учебных и других организаций и учреждений берут на себя дополнительные обязательства. В них конкретизируются применительно к условиям работы каждого коллектива те общие задачи, которые изложены в решениях пленумов и XXIII съезда КПСС. Именно в этом — в повседневном участии миллионов и миллионов трудящихся в реализации решений партии — и содержится гарантия того, что хозяйственная реформа будет проведена в установленный срок, вызовет большой подъем всех отраслей социалистического производства, ускорит построение материально-технической базы коммунизма в нашей стране.



Новый этап

Славные итоги.— 2—3 завода в день.— Без паровозов.— Каждый второй — новосел.— 185 городов.— Новый этап.— 100 тысяч квартир в день.— Два рубля вместо одного.— Каждый — боец пятилетки

Вот уже 40 лет, как этапы экономического развития мы считаем перспективными планами: пятилетними, семилетними. Сейчас претворяется в жизнь новый пятилетний план. Он стартовал в 1966 году и финиш его — в 1970-м. Вся наша жизнь — и на работе, и дома — самым тесным образом и со всех сторон будет связана с содержанием пятилетнего плана. Поэтому книгу наших рас-

сказов мы и завершаем небольшой повестью о новом пятилетнем плане.

Его задачи во многом определены тем, что́ было сделано нами ранее. Поэтому до того, как начать излагать сам пятилетний план, необходимо хотя бы кратко напомнить об итогах семилетки.

Какие из сотен и тысяч цифр выбрать? Видимо, те, что наиболее полно, ярко и правдиво освещают пройденный путь. Ими мы и ограничимся, чтобы не превратить книгу в статистический справочник. Такие справочники тоже интересны и полезны, но читать их подряд трудно; ими пользуются каждый раз при какой-то конкретной надобности.

Итак, начнем с основных цифр.

Фундаментом народного хозяйства, как говорил Маркс, его мускульной и сосудистой системой, являются, как мы уже знаем, основные фонды: здания и сооружения, транспортные магистрали, машины и механизмы, приборы, станки. Так вот, объем основных фондов, иначе говоря производственный аппарат страны за семилетие, с 1959 по 1965 год, почти удвоился, а точнее, увеличился в 1,9 раза. Чтобы достичь таких результатов, были преобразованы и реконструированы многие тысячи предприятий, 5500 крупных промышленных предприятий были построены вновь и введены в действие. Попробуем представить себе, что означает число 5500. В семилетке (округленно) 2100 рабочих дней. Следовательно, в среднем ежедневно вступали в строй 2—3 промышленных крупных предприятия. День за днем в течение 7 лет. Вероятно, одного такого показателя было бы достаточно, чтобы охарактеризовать развитие народного хозяйства за семилетку. Однако это всего лишь одна из многих цифр, правда очень важная.

Важным показателем хозяйственного развития является создание национального дохода — источника, из которого выдается заработная плата, премии, покрываются расходы на просвещение, здравоохранение, на управление и оборону страны; источника, из которого мы черпаем средства для дальнейшего развития. За 7 лет национальный доход увеличился на 53 процента. Почти удвоился (увеличился на 84 процента) выпуск промышленной продукции. И это в среднем. Много изделий, продуктов химической промышленности, аппаратов и машин наша промышленность выпускала к концу семилетки в 2, 2,5, в 3 раза больше, чем до этого. Во многом изменился характер труда, а энерговооруженность его усилилась более чем в 1,5—1,6 раза.

Эти достижения и многие другие, здесь не перечисленные, коренным образом изменили экономический потенциал страны, то есть ее хозяйственную мощь, ее способность в дальнейшем наращивать выпуск продукции, как средств производства, так и предметов потребления. К концу семилетки в Советском Союзе выплавлялось свыше 90 миллионов тонн стали, а перед первой пятилеткой — всего только лишь чуть больше 3 миллионов тонн. По этому важнейшему показателю мы вплотную подошли к крупнейшей капиталистической стране — Соединенным Штатам Америки. Правда, нужно сразу же оговориться: наши тонны пока еще хуже американских. Там сталь прокатывается в тонкий лист, из которого делают автомобили и холодильники, посуду, радиоприемники и многое другое. Для машиностроения, разумеется, не столько важен вес, сколько площадь металла, при определенной его прочности. В СССР пока что не хватает прокатных станов, и мы гораздо больше стали прокатываем в виде рельсов, балок, швеллеров. Следовательно, площадь металла у нас меньше, чем нужно, из-за чего сдерживается выпуск продукции, особенно предметов потребления.

Очень большие и важные изменения произошли в топливном балансе страны. Нефть и газ составляют более половины всего потребляемого топлива. Чище стало небо над нашими городами и промышленными поселками. Выше коэффициент использования многих видов оборудования, особенно в металлургии, химии, при производстве строительных материалов. Неузнаваемо изменился транспорт нашей страны. 85 процентов грузооборота железных дорог выполняют электровозы и тепловозы, а паровозы остались лишь там, где из-за относительной редкости движения невыгодно протягивать линии электропередач. Расширился наш морской флот, обновился речной. Сейчас уже никого не удивишь быстро двигающимся крылатым судном, преодолевающим 60—70 километров в час. Прочно вошел в жизнь воздушный транспорт. В быстром темпе обставляет он своих собратьев, и, вероятно, недалек тот час, когда число авиапассажиров превысит число пассажиров, теряющих время в купе и каютах.

Прошедшее семилетие приблизило к нам многие районы Сибири и Дальнего Востока, сделало их привычными, обжитыми, и даже трудно поверить, что всего только несколько лет тому назад они были для нас неизвестны либо экзотичны.

Совершенно естественно, что результаты труда вылились не только в дополнительную производственную мощность, повысили благосостояние и уровень жизни народа. Трудно найти

человека, который не улучшил бы свои жилищные условия за это семилетие или в семье которого не произошло бы такое улучшение. 556 миллионов квадратных метров — такова общая площадь жилого фонда, построенного в городах и рабочих поселках за годы семилетки. Это примерно столько же, сколько было построено за все годы Советской власти до 1959 года. 185 новых городов появились на карте нашей Родины! Сотни изменились настолько, что, пожалуй, кроме названия, от них мало что осталось. В наш быт прочно вошел 7-часовой рабочий день, короткий день в субботу, а во многих отраслях — 5-дневная рабочая неделя с двумя днями отдыха. Выросла заработная плата низкооплачиваемых категорий трудящихся, а также учителей, врачей, работников жилищно-коммунального хозяйства, торговли и многих других отраслей. Во много раз выросли пенсии, а их получает более 20 миллионов человек.

Если попытаться сложить книги, журналы и газеты, которые вышли за семилетку, то трудно даже представить себе, какой высоты пирамида получилась бы. Миллионы людей за эти годы кончили школы, вузы, стали квалифицированными специалистами, овладели новыми сложными профессиями.

Невиданно вырос международный авторитет нашей страны. Сейчас ни один экономический или политический вопрос не решается на международной арене без учета позиции Советского Союза. Наша страна является основной надеждой и гарантией мира на земле.

И наконец, познание самих себя, изучение законов, управляющих нашей экономикой, тоже далеко подвинулось за истекшую семилетку. И результатом углубленного познания и явилась та экономическая реформа, о которой шла речь в предыдущем рассказе. Тот факт, что развитие экономики прочно стало на подлинно ленинские нормы и принципы, применительно к современному размаху хозяйства, является надежной гарантией того, что новый период развития нашего народного хозяйства, начавшийся пятилетний план будет еще более успешным и позволит ликвидировать те недочеты, пробелы и отставания, которых, к сожалению, тоже немало было за истекшие годы.

Мы не можем не сказать о них. Они накладывают свой отпечаток на новый пятилетний план. Мы должны ликвидировать пробелы, подтянуть отстающие участки и тем самым ускорить общий темп строительства материально-технической базы коммунизма в нашей стране.

Каковы же эти отстающие участки? Прежде всего сельское хозяйство. В силу многих причин — и естественно климатиче-

ских и экономических — сельское хозяйство не достигло тех рубежей, которые были для него намечены, из-за чего страдают легкая и пищевая промышленность, торговля, уровень жизни всего народа — как рабочих и служащих, так и самих крестьян. Полнокровная и многообразная экономика требует высокоразвитого сельского хозяйства, всех отраслей земледелия и животноводства. Сельскому хозяйству, как мы увидим из дальнейшего изложения, в пятилетнем плане уделяется особенно большое внимание.

В числе отстающих числится и сфера обслуживания, сфера быта. По семилетнему плану намечалось, к примеру, основную массу товаров отпускать населению в расфасованном виде. Ускорилась бы продажа, повысилась бы культура торговли. Однако, как и 7 лет назад, доля расфасованных товаров все еще ничтожно мала. Мы по-прежнему подолгу стоим в очередях, ожидая, пока товар будет взвешен, упакован и отпущен. Мы стоим в очередях и у многих прачечных, мастерских химчистки, парикмахерских, ателье и т. д. и т. д. Конечно, многое сделано и в области быта. Можно было бы привести соответствующие цифры, но принципиального изменения в обслуживании пока не произошло. Поэтому сфера быта требует пристального внимания. Ведь от того, как нас обслуживают, или, лучше сказать, как мы сами себя обслуживаем, зависит и производительность труда, и настроение, и возможность отдыха и культурного роста, и воспитание детей, и многое, многое, что прямо не записано в цифрах той или иной отрасли народного хозяйства, но является тем тылом, той базой, которая обеспечивает выполнение цифр. Да и не только в цифрах дело: строительство коммунизма ведь не только увеличение выплавки стали или производства электроэнергии. Это — всестороннее развитие общества. Поэтому организация быта имеет значение первостепенное.

Мы не можем еще похвалиться ассортиментом многих видов товаров, их качеством, надежностью, внешним видом. Если сопоставить темпы, которыми развивались такие показатели, с темпами роста запросов потребителей, то, пожалуй, разрыв за семилетие не только не сократился, но, может быть, и увеличился. Не случайно ведь многие товары, которые расхватывали 7—8 лет тому назад, сейчас подолгу лежат на полках, покрываясь пылью и дожидаясь уценок.

Далеко не все сделано, что надо было бы, и в области охраны труда и техники безопасности. Много есть еще предприятий, где условия труда неблагоприятны без всяких к тому оправданий. Подчас женский труд применяется там, где ему не место.

Мы говорили о том, насколько вырос культурный уровень народа. Но ведь не следует скрывать, что мы до сих пор не покончили с пьянством и со многими другими уродливыми явлениями. Во многих местах все еще силен религиозный дурман. Много бытовых пережитков. А ведь духовный уровень тоже отражается в показателях семилетнего плана. Нельзя представлять себе, что материально-техническую базу коммунизма может построить человек, который в сознании своем, в быту своем стоит еще, может быть, не на современном уровне.

Наша партия требует правды при изложении экономического положения и экономических задач. От того, что мы закроем глаза на те или иные недостатки, они не исчезнут; более того, они могут даже усилиться. Неотложной и органической задачей в борьбе за выполнение пятилетнего плана, не менее важной, но значительно более трудной, чем выплавка стали или заготовка леса, является борьба с пьянством, преступностью, взяточничеством, бюрократизмом и волокитой, которые сильно мешают нам в развитии народного хозяйства и в построении коммунизма.

С каких цифр начать характеристику пятилетнего плана?

Видимо, опять-таки с самых общих, чтобы не перегружать ими этот рассказ.

Национальный доход за пятилетие увеличится на 38—41 процент. Чтобы такого достичь, надо повысить объем промышленного производства в 1,5 раза, добиться среднегодового темпа увеличения сельскохозяйственного производства на 25 процентов, повысить производительность труда в промышленности примерно на одну треть и вложить в новое строительство огромную сумму — 310 миллиардов рублей в новом масштабе цен.

Как выразить подобное число более наглядно? Ежедневный объем капиталовложений равен 200 миллионам рублей, то есть почти 100 тысячам однокомнатных квартир в день! Разумеется, не все капитальные вложения могут быть вложены в жилищное строительство. Но чтобы цифра объема капитальных вложений стала более ощутимой, применим условно такой масштаб измерений. Так вот, 100 тысяч однокомнатных квартир в день, миллион — за декаду. И в таком темпе *изо дня в день в течение пятилетия.* Капиталовложения пойдут на то, чтобы обновить оборудование на действующих предприятиях, внедрить современные технологические процессы, построить новые предприятия, включить в хозяйственный оборот огромные природные богатства, открытые в последние годы.

Достаточно сказать лишь о просторах Тюменской области. Сейчас там бескрайние просторы тайги и болот. Но мы уже точно знаем, какой несметный клад нефти хранится там. К концу пятилетки Тюменская область станет новым огромным, быстрорастущим, многообразным промышленным центром нашей страны. Вот что писал в «Литературной газете» (12/III 1966 г.) Александр Смердов:

«В самом деле, давно ли еще смелое и убежденное предположение академика Губкина о непременном наличии нефтяных месторождений в недрах Сибири, и именно в пределах Западно-Сибирской низменности, казалось даже крупнейшим ученым авторитетам и знатокам сибирской геологии всего лишь гипотезой, если не утопией? Но год за годом советская наука все глубже — и теоретически, и практически — вбуривалась в недра сибирской земли, поражая мир и несказанно обогащая страну все новыми открытиями земных кладовых. Семилетка превратила Сибирь в подлинно передний край общенародного созидательного фронта. И самым замечательным, долгожданным было, пожалуй, открытие (далеко еще не полностью оконтуренное и промерянное) сибирского нефтяного океана. Именно так ныне с полной уверенностью и гордым удовлетворением определяют запасы и значение нефтегазоносных недр Сибири не только ученые-первооткрыватели, но и практики, добытчики «черного» и «голубого золота». Речь теперь идет уже не о Третьем и Четвертом Баку, а о совершенно новом и неисчерпаемом сибирском нефтяном комплексе, грандиозные контуры которого уже прорисовываются в новом пятилетнем плане. Целый раздел посвящен Сибири в Директивах, а нефти и всему, что с ней связано — внушительный «кирпичек». «Довести в Западной Сибири добычу нефти до 20—25 млн. тонн и газа до 16—26 млрд. куб. метров». За этими словами и цифрами для нас, сибиряков, встает очень многое...»

Чтобы в одном каком-то показателе выразить те большие качественные изменения, которые произойдут в течение пятилетки, скажем, что сумма прибыли в промышленности к 1970 году должна возрасти более чем в 2 раза по сравнению с 1965 годом. Такую задачу, вероятно, трудно представить себе конкретно. Вместо 1 рубля прибыли — 2. Это еще вроде не так сложно. Но вместо 1 миллиарда 2 миллиарда, вместо 10 миллиардов 20 миллиардов — такой масштаб задачи поистине ошеломляющий.

Пятилетний план предусматривает дальнейшее значительное повышение уровня жизни народа. В городах и рабочих

поселках будет построено около 400 миллионов квадратных метров жилья и большое количество торговых, школьных, лечебных, спортивных и других зданий и сооружений. Намечается гигантское строительство в сельской местности. Всего в сельское хозяйство будет направлено свыше 40 миллиардов рублей новых капиталовложений, значит, из каждых 7 рублей, вкладываемых в экономику страны, 1 рубль пойдет в сельское хозяйство. Уровень жизни сельского населения приблизится к уровню жизни горожан, а в некоторых случаях и сравнится с ним. С этой целью предусмотрено, в частности, что доходы колхозников от общественного хозяйства должны за пятилетие вырасти на 35—40 процентов, тогда как заработная плата рабочих и служащих — примерно на 20 процентов. Кроме того, более чем на 40 процентов увеличатся блага, которые народ получает бесплатно: здравоохранение, оплачиваемые отпуска, санатории и дома отдыха, просвещение, искусство и т. д. Имеется в виду больше чем в 2,5 раза расширить сферу услуг, чтобы в значительной степени преодолеть то отставание, о котором ранее говорилось.

За пятилетие численность работающих увеличится приблизительно на 17 миллионов человек (не считая колхозников). Значит, общее число рабочих и служащих к 1970 году составит 91—92 миллиона человек. Как и до сих пор, в нашей стране не будет безработицы. Молодежь получит необходимую квалификацию, знания, чтобы с наибольшим эффектом трудиться в общественном производстве и повышать тем самым уровень своего благосостояния, уровень жизни.

Пятилетний план придает особое значение усилению роли науки в развитии экономики. В наше время наука так плотно включилась в производство, что ее порой совершенно невозможно — да и не нужно — отличить от него. Химия и физика, агротехника, биология, экономика сокращают издержки производства, увеличивают выпуск продукции, улучшают ее качество. Да что говорить об этих науках, когда, казалось бы, такая далекая от повседневной практики отрасль знаний, как астрономия, и та непосредственно поставлена на службу народному хозяйству: использование спутников позволяет улучшить связь с Дальним Востоком и другими отдаленными частями страны. Недалеко время, когда ракетная техника и спутники будут включены в производственный аппарат страны точно так же, как это произошло в свое время с самолетами и атомным ледоколом.

Большое внимание уделяется повышению активности производственных коллективов в выполнении плана. Надо ведь

помнить, что начинающаяся пятилетка будет периодом практического воплощения в жизнь хозяйственной реформы. Ее плоды будут с каждым годом и каждым месяцем все ощутимее, но для этого необходимо, чтобы активность каждого работника на предприятии и каждого коллектива предприятия непрерывно и всесторонне развивалась и усиливалась.

Планы ведь в конце концов не колонки и не цифры. Колонки и цифры лишь выражают, описывают содержание планов. Планы — программа, которую Коммунистическая партия на каждом этапе развития ставит перед народом и которую народ, строя коммунизм, воплощает в жизнь. В решениях XXIII съезда партии о пятилетнем плане и говорится, что сформулированные задачи являются лишь исходными, минимальными. Они показывают тот уровень, ниже которого народное хозяйство не может становиться, но оно может намного превысить его. И мы не сомневаемся в том, что в ходе выполнения плана выявятся огромные дополнительные резервы для повышения заработной платы, общественных фондов потребления, всех других видов доходов населения, для снижения цен,— короче говоря, для непрерывного и всестороннего повышения уровня жизни, что является главной целью и основной задачей всей деятельности Коммунистической партии и Советского государства.

Выполнение пятилетнего плана означает рост производства не только в абсолютном выражении, но и на душу населения.

При анализе цифр надо учитывать, что социальные последствия решения такой задачи в действительности будут означать для советского народа гораздо больше, чем это следует из одних только цифр. Ведь производство на душу населения есть в конце концов статистический показатель, получающийся в результате деления определенного объема производства на численность населения. В этом смысле методика подсчетов одинакова как для США, так и для Советского Союза. Практически, однако, итоги получаются совершенно разные.

В Советском Союзе отсутствует паразитическое потребление нетрудовых элементов и относительно невелики военные расходы и затраты на содержание административного аппарата. Следовательно, в СССР объем производства действительно приходится на каждую душу населения, поскольку неравенство в потреблении среди отдельных категорий трудящихся сравнительно невелико.

Что же касается США (как и других капиталистических стран), то здесь средние данные скрывают огромное различие в доходах. Небольшая группа крупных и крупнейших

монополистов получает больший доход, чем девять десятых всего трудящегося населения. Поэтому достижение душевого производства, равного наибольшему в капиталистическом мире, позволит создать в СССР такой уровень потребления для самых широких масс народа, которого не знают и не могут знать трудящиеся ни в одной капиталистической стране. В этом огромное историческое значение решения основной экономической задачи СССР.

Хотя за пятилетие основная экономическая задача не будет полностью решена, тем не менее эти годы являются важным этапом в приближении к ее решению. В течение предстоящих пяти лет производство на душу населения в СССР будет вплотную подходить к уровню США по отдельным видам продукции, догоняя и обгоняя при этом такие ведущие капиталистические страны, как Великобритания, Федеративная Республика Германии, Франция. Уже в 1958 году Советский Союз по производству ряда весьма важных видов продукции (металлорежущие станки, железнодорожные вагоны, электровозы, тепловозы, зерновые комбайны, тракторы) достиг уровня США или вплотную приблизился к нему. По производству некоторых других продуктов имеются еще бóльшие успехи. Так, например, по добыче угля СССР обогнал США еще в 1958 году. То же самое относится и к большому числу продовольственных товаров.

Существенно сокращается дистанция между обоими упомянутыми государствами в области выработки электроэнергии. Точно так же уменьшается существующий в настоящее время значительный разрыв в области производства минеральных удобрений, пластических масс и синтетических волокон.

Некоторые зарубежные комментаторы, желая во что бы то ни стало преуменьшить значение перспективного плана, пытаются представить дело таким образом, будто бы предусматриваются крупные задания лишь в области тяжелой промышленности. Такого рода высказывания лишены всякого основания. Как прямо сказано в Директивах по пятилетнему плану, производство промышленностью предметов потребления вырастет в предстоящее пятилетие на 43—46 процентов, тогда как средства производства на 49—52 процента, то есть ненамного больше.

Разработка и осуществление пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР ни в малейшей степени не свидетельствуют о желании Советского Союза замкнуться в своих рамках. Развитие социалистической экономики в предстоящем пятилетии не только не сужает возможности взаимовыгодной

торговли между Советским Союзом и другими государствами, в том числе капиталистическими, но, напротив, значительно расширяет эти возможности.

Для осуществления программы капитальных работ объемом в 310 миллиардов рублей Советскому Союзу нужно большое количество всевозможного оборудования, разных материалов; вновь построенные и расширенные предприятия, производящие предметы потребления, могут с успехом использовать различные виды импортного сырья. В свою очередь Советский Союз во все возрастаю-

щих количествах может поставлять другим странам сельскохозяйственное и промышленное сырье, полуфабрикаты, машины, приборы, продукцию медицинской промышленности и тысячи других товаров. Таким образом, предстоящее пятилетие создает наилучшие основы для борьбы за прочный мир и взаимное экономическое сотрудничество во всем мире.

Развитая внешняя торговля, особенно с социалистическими государствами, научно обоснованное разделение труда между ними позволят ускорить темпы хозяйственного развития, постепенный переход Советского Союза от социализма к коммунизму.

Ускорить постепенный переход. Нет ли противоречия между этими двумя словами? Если верно, что выигрыш времени — одна из коренных проблем пятилетия, то почему мы говорим о постепенном переходе к коммунизму?

Нет, здесь нет противоречия. Переход от социализма к коммунизму происходит постепенно в том смысле, что он не требует революционных переворотов, здесь нет классовой борьбы внутри общества. Переход от первой фазы коммунизма — социализма — ко второй фазе происходит непрерывно, по мере роста производительности труда, повышения уровня жизни, сознательности народа. Создание предпосылок коммунистического общества не может произойти в краткий период времени. Поэтому мы говорим о постепенном переходе к коммунизму.

Но постепенный переход не означает медленный переход. Как раз напротив! Перегнать США и другие капиталистические страны мы можем, лишь двигаясь быстрым темпом, наращивая мощности гораздо быстрее, чем до сих пор.

...Эта книга — об экономике предприятий. Конечно, советские предприятия тесно связаны друг с другом, образуют единое народное хозяйство. Поэтому, говоря об отдельном предприятии, мы все время касались и общенародных хозяйственных задач. Но закончить книгу мы должны разговором о предприятии.

Что же должны сделать в предстоящем пятилетии каждый рудник, промысел, завод, каждая шахта, фабрика, стройка, совхоз, колхоз?

Народное хозяйство — это совокупность сотен тысяч предприятий. Успехи каждого из них — это и есть успехи народного хозяйства. Чтобы выполнить пятилетний план в масштабе всей страны, его надо выполнить на каждом предприятии. Можно различными способами выразить задачи, которые стоят перед предприятиями в связи с принятыми XXIII съездом КПСС

цифрами развития народного хозяйства СССР на 1966—1970 годы. Самый краткий способ — начать с конца, с тех накоплений, которые должны быть созданы в народном хозяйстве, чтобы обеспечить финансирование намеченных работ.

Выполнение пятилетнего плана потребует накопления огромных средств, примерно 600—700 миллиардов рублей. Посмотрим внимательно на это число. Шестерка или семерка с одиннадцатью нулями... Такую сумму трудно конкретно представить себе. И все же она должна быть собрана и будет собрана, как это всегда бывало в нашей стране при выполнении перспективных планов.

Кто же даст эти средства? Предприятия — в результате повышения производительности труда, снижения себестоимости продукции и увеличения ее выпуска.

Да, эту гигантскую сумму государство получит в виде накоплений предприятий. Что это значит для каждого предприятия в отдельности? Конечно, трудно ответить конкретно по каждому предприятию, но в среднем это означает, как уже указывалось, что *там, где сейчас получают один рубль прибыли, надо получать более двух рублей*. Предприятия должны более чем *удвоить* размер накоплений. Только тогда пятилетний план будет обеспечен необходимыми для его выполнения средствами. *Два рубля вместо одного*!

Отсюда и все конкретные задачи, о которых говорилось на страницах этой книги: повышение производительности труда, ликвидация бесхозяйственности, экономия каждого килограмма материалов, каждого киловатт-часа электроэнергии, каждого рубля.

Нет нужды повторять содержание книги. Но об одном хочется сказать еще раз — о *распространении передового опыта*. Подсчеты показывают, что между уровнем производства на передовых и средних по показателям однотипных предприятиях, не говоря уже об отстающих, имеется разрыв, доходящий до 30 процентов и более. Внедрение опыта передовиков на всех предприятиях данного района, города, данной области позволит в огромной мере увеличить социалистические накопления в стране. Поэтому нет более важной задачи, как непрерывная, систематическая, всеохватывающая, яркая пропаганда передового опыта в области экономики предприятий. Пропагандистом должен стать каждый рабочий и служащий, каждый инженер и техник, каждый партийный, профсоюзный и комсомольский работник. Необходимо в ясной и доходчивой

форме разъяснять, что такое коммунизм, какие великие блага несет он людям, всемерно поддерживать и развивать коммунистические формы труда.

Застрельщиками борьбы за высокие показатели в труде и в быту выступают бригады, борющиеся за коммунистическое отношение к труду. Их обязательства воплощают в себе качества лучших людей нашего героического времени: творческий труд, учебу, здоровый быт. Создавая изобилие материальных благ, необходимое для перехода к коммунизму, участники этих бригад одновременно воспитывают в себе черты граждан коммунистического общества, ибо коммунизм — это не только получение продуктов по потребности, а прежде всего коммунистический труд, коммунистические взаимоотношения между людьми.

Начавшееся пятилетие — крупный этап на пути построения коммунизма. Его светом озарен каждый час нашей работы, каждый день нашей жизни.

СОДЕРЖАНИЕ

Читателю 5

Рассказ первый. **НАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО** 7

Почему хозяйство? Почему народное? — Какие бывают работы.— Кому что принадлежит.— Что всего нужнее.— Свекла и сахар.— 300 отраслей промышленности.— Тяжелая и легкая.

Рассказ второй. **ПРЕДПРИЯТИЕ** 24

Какие бывают звенья.— За плату.— Где дешевле.— Содружество заводов.— Серия и поток.— Какие бывают цехи.— Как работают без цехов.— Директор и его помощники.— Впереди — коммунисты.— Хозяева.— Готов ли ты жить при коммунизме?— После рабочего дня.

Рассказ третий. **БОЛЬШАЯ СИЛА** 45

Задача для пятого класса.— Отчего бывают кризисы.— С чего надо было начать.— 50 планов ГОЭЛРО! — Как управлять.— Сколько требуется вагонов.— Нужен ли уголь? — Главный критерий.— Предприятия составляют планы.— «Секретное оружие»?..

Рассказ четвертый. **ЛЮДИ** 71

Кто работает и кто — рабочий. МОП и ИТР.— 2819 профессий. Кого сколько? — Знать и уметь.— Самая интересная профессия.— Открытие П. А. Дуванова.— Первая ударная.— Какая бывает квалификация.— «Секреты» для всех.— Двадцать и две десятых секунды. Учиться, учиться и учиться.— Хозяева.

Рассказ пятый. **ТРУД** 91

Незабываемые годы.— Самое важное.— Сколько человеку нужно.— 155 миллионов ненужных рабочих.— Экскурсия во Время.— Какие бывают фотографии.— Научные нормы.— Конкуренция и соревнование.

Рассказ шестой. **ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА** 106

Нужно ли выдавать заработную плату?— Несколько слов о справедливости.— Как измеряют труд.— Сетки и разряды.— Чем больше, тем больше.— Фонд зарплаты.— Как тратить деньги.

Рассказ седьмой. **МАШИНЫ** 128

Какие бывают машины.— Война против машин.— «Автоматы? Их ждут с нетерпением!..» — Годятся ли средние данные? — Меняющаяся мощность.— Моральный износ.— Перечень дефектов.— Полезные звездочки.— Непрерывный подъем.

Рассказ восьмой. **МАТЕРИАЛЫ** 147

45 : 3.— Болит ли голова от запасов? — Гашеная известь и автомобили.— Продукция из... ничего.— 80 раз вокруг Земли.— Один процент.— Уголки бережливости.— Как уменьшить икс? — По следу материалов.— Сто неподвижных часов.— «Клады» в кладовых.— Излишний запас — убыток.

Рассказ девятый. **СКЛАДЫ И БАЗЫ** 163

Тысячи иждивенцев.— Еще раз об иксе.— Тяжбы и претензии.— 24 телеграммы в день.— Разные маршруты.— Цветные сигналы.— Снабжать или торговать? — Грузовик или школа? — Быстрее и дешевле.

Рассказ десятый. **ТОВАРЫ** 178

Тысячи названий.— Станок-гигант.— Что такое товар? — Как распределить воду? — Изобретатели брака.— Потерянные лампы.— Хороший стандарт.— По дефекту на метр.— Стулья и рубли.— Как планируют продукцию.— Незаменимые заменители.

Рассказ одиннадцатый. **ПОХОД ЗА ЭКОНОМИЮ** . . . 195

Себестоимость.— Столбовая дорога.— Где чего больше? — С разных сторон.— Специфика.— Каждому расходу — точный адрес! — Нужна двойная работа.— Что такое изделие? — Сотни нитей.— Обезлички не будет! — Картотеки и формулы.— «Тебестоимость» или себестоимость? — Миллионы исследователей — миллионы борцов.— «Копилка» пятилетки.

Рассказ двенадцатый. **ЧТО ТАКОЕ ПРИБЫЛЬ?** 212

Письмо в газету.— Тайна происхождения прибыли.— Самый страшный снаряд.— Можно ли все брать себе? — Ошибки тов. Л.— Ошибки в учебниках.— Прибыль тем, кто ее создает.

Рассказ тринадцатый. **ПРЕМИИ, ПУТЕВКИ, КВАРТИРЫ** 236

В дни боев под Сталинградом.— Нельзя ли ограничиться заработной платой? — Фонд предприятия.— Прибыль полученная и прибыль сбереженная.— При участии профсоюзов.

Рассказ четырнадцатый. **СТО СЕМЬ РАЗ ОТМЕРЬ...** . . 250

Как это возникало.— Убыточная прибыль.— Молоко одно, а цены разные.— Рентабельность здоровая и рентабельность больная.— Лес и просо.— Снижать цены или повышать зарплату?— Экономическое лекарство.— Цехи на хозрасчете.— Дороже всего... грязь.— Полезный опыт.— Все одновременно.

Рассказ пятнадцатый. **КОПЕЙКИ — РУБЛИ — МИЛЛИАРДЫ** 269

Еще одна профессия.— Какие бывают деньги?— Говорящие цифры.— Государственный кошелек.— Деньги ходят по кругу.— Пять цифр.— Утраченные миллионы.— Финансовый план.— Из рублей — миллиарды.

Рассказ шестнадцатый. **ЗЕРКАЛО** 297

«Держатель книг».— Сам себе бухгалтер.— Десятки документов.— Государственный контролер.— Обязательное равновесие.— Цифры и цифры.— Куда девались деньги? — Все записывается дважды.— Смотреть и видеть.— Обычный рабочий день.

Рассказ семнадцатый. **ТЕХПРОМФИНПЛАН** 320

Почему он так называется? — Разделы.— Нормы.— Этапы.— Вверх и вниз.— Самое главное.

Рассказ восемнадцатый. **ХОЗЯЙСТВЕННАЯ РЕФОРМА** . 332

Горячий спор.— Плюсы и минусы.— Устаревшие рамки.— Больше прав и больше ответственности.— Диктует потребитель.— Снова о прибыли.— Предприятие создает фонды.— Конец даровым деньгам.— План и инициатива.— Решающая гарантия.

Рассказ девятнадцатый. **НОВЫЙ ЭТАП** 351

Славные итоги.— 2—3 завода в день.— Без паровозов.— Каждый второй — новосел.— 185 городов.— Новый этап.— 100 тысяч квартир в день.— Два рубля вместо одного.— Каждый — боец пятилетки.

Бирман Александр Михайлович.

УЧИСЬ ХОЗЯЙСТВОВАТЬ. Рассказы об экономике предприятий. Изд. 3-е, переработ. и доп. М., Политиздат, 1966.

367 с. с илл.

338

Редактор *В. Новохатко*

Художник *Н. Лутохин*

Художественный редактор *С. Голубев*

Технический редактор *Ю. Мухин*

Сдано в набор 8 июня 1966 г. Подписано в печать 24 сентября 1966 г. Формат 60×84¹/₁₆. Физ. печ. л. 23. Условн. печ. л. 21,39. Учетно-изд. л. 20,74. Тираж 75 000 экз. А 16062. Заказ № 4138. Бумага № 2. Цена 63 коп.

Политиздат, Москва, А-47, Миусская пл., 7.

Типография «Красный пролетарий» Политиздата.
Москва, Краснопролетарская, 16.

368

63 коп.